ARTHUR SCHOPENHAUER

El arte de tener razón

expuesto en 38 estratagemas

Dialéctica erística

Traducción del alemán y comentario de
Dionisio Garzón

BIBLIOTECA EDAF
208

Director de la colección:
MELQUÍADES PRIETO

© De la traducción: DIONISIO GARZÓN
© 1996. De esta edición, Editorial EDAF, S. A.

Editorial EDAF, S. A.
Jorge Juan, 30. 28001 Madrid
Dirección en Internet: http://www.edaf.net
Correo electrónico: edaf@edaf.net

Edaf y Morales, S. A.
Oriente, 180, nº 279. Colonia Moctezuma, 2da. Sec.
C. P. 15530. México, D. F.
Dirección en Internet: http://www.edaf-y-morales.com.mx
Correo electrónico: edaf@edaf-y-morales.com.mx

Edaf y Albatros, S. A.
San Martín, 969, 3.º, Oficina 5.
1004 - Buenos Aires, Argentina.
Correo electrónico: edafal3@interar.com.ar

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright

6.ª edición, junio 2001

Depósito legal: M. 24.313-2001
ISBN: 84-414-0066-0

PRINTED IN SPAIN IMPRESO EN ESPAÑA
Closas-Orcoyen, S.L. - Pol. Ind. Igarsa - Paracuellos de Jarama (Madrid)

ÍNDICE

Págs.

PRESENTACIÓN, por Dionisio Garzón 9

EL ARTE DE TENER RAZÓN 15

APÉNDICE 69

NOTAS 73

SCHOPENHAUER Y LA DIALÉCTICA, por Dionisio Garzón 81

CRONOLOGÍA 133

PRESENTACIÓN

Arthur Schopenhauer fijó su mirada penetrante en un espectáculo trivial y cotidiano de la comedia humana: el afán por «tener razón» o, mejor, por «que nos den la razón» en una disputa. Es un fenómeno que, como espectadores o como participantes, vivimos a diario, a nivel académico, en los debates políticos, en las contiendas judiciales, o en la vida familiar y social. Y una disputa, una discusión —ese forcejeo mental y verbal entre dos interlocutores—, es un yunque de prueba donde inevitablemente se muestra el temple y la calidad de nuestro acero intelectual y moral.

«Por regla general, la gente lo toma a mal cuando uno no es de su opinión. Y, en ese caso, debería mejorar la presentación de la opinión de forma que sea aceptada. Pero, de hecho, las disputas, aunque no se haga uso de la antes mencionada ***ultima ratio stultorum*** (último refugio a que se acogen los necios), nos dejan un sabor de amargo regusto, porque en ellas se muestra no sólo la incapacidad intelectual, sino, también, la falta de probidad moral que tan frecuentemente aparece en la deslealtad del proceder en una discusión.

Las manipulaciones, ardides y tretas que se utilizan sólo para tener razón son tan innumerables y variados, tan regularmente repetitivos que, hace años, se convirtieron para mí en tema personal de reflexión que se orientó a su aspecto formal al ver que, por muy distintos que fueran los temas de discusión o las personas, las mismas manipulaciones, los mismos ardides se repetían y podían claramente identificarse.

Esto me llevó a la idea de separar el aspecto formal de esas manipulaciones y ardides de su contenido y presentarlo como un puro preparado anatómico. Reuní, pues, todas las estratagemas desleales más frecuentes en las disputas y expuse las peculiaridades de cada una de ellas, explicadas con ejemplos y designadas con un nombre, y finalmente, añadí los medios para defenderse contra ellas, como arte de parar golpes en esta esgrima. De aquí nació una DIALÉCTICA ERÍSTICA formal.

En ella, las citadas estratagemas, como figuras erístico-dialécticas, tienen la misma función que los silogismos en la lógica y las figuras retóricas en la retórica; con ambos tienen en común que son, en cierto modo, innatas; el empleo de las mismas es anterior a la teoría, y, para ponerlas en práctica, no es necesario que se hayan aprendido de antemano.»

Así surgió el libro *El arte de tener razón expuesto en 38 estratagemas*, o tratado de «Dialéctica erística», que el autor, por circunstancias exteriores de su vida, hubo de interrumpir antes de darle la redacción definitiva.

Años más tarde retomó la suspendida tarea, para darle los últimos toques y con intención de publicar el tratado como complemento del capítulo dedicado a la «lógica, dialéctica y retórica», en el segundo volumen de su obra capital ***El mundo como voluntad y representación***. Pero, al revivir aquella visión de las interioridades de la mente humana, desistió del intento. Nos da las razones.

«Al proceder ahora a una revisión de mi anterior trabajo, encuentro que un estudio detallado y minucioso de los sinuosos rodeos y ardides, de que se sirve la ordinaria naturaleza humana para enmascarar sus defectos ya no se corresponde con mi actual estado de ánimo y, por ello, lo dejo de lado...

El esclarecimiento de estos escurridizos artilugios de la limitación y la incapacidad, hermanadas con la terquedad, altivez y falta de probidad, ahora me provoca náusea» *.

Se contentó con hacer una referencia a este proyecto y transcribir, como muestra, tres de las estratagemas (la 7, 8 y 9), en su obra *Parerga y Paralipomena*, si bien en otros pasajes de sus escritos hace también consideraciones, aunque sea de pasada, sobre este tema.

El pequeño tratado pudo estar, por vez primera, al alcance del público cuatro años después de la

* Ambas citas de *Parerga y Paralipomena*, II, capítulo 2.

muerte del filósofo. Fue publicado como *Eristik* por el discípulo y amigo de Schopenhauer Julius Frauenstädt en un libro con el título general de *Aus Schopenhauer's handschriftlichem Nachlass* («Del legado manuscrito de Schopenhauer»), Leipzig, 1864, junto con otros escritos póstumos como las lecciones en la Universidad de Berlín y la *Dianologie*.

El texto manuscrito ocupa, entre esos papeles póstumos del autor, un cuaderno, sin título ni portada, de ocho folios numerados, más un folio adicional y otros dos mediofolios: en total 44 páginas.

Una segunda edición, con todo rigor científico y crítico, punto de referencia obligado para los estudiosos del tema, es la de Arthur Hübscher: *Arthur Schopenhauer: Der handschriftliche Nachlass* («Arthur Schopenhauer. El legado manuscrito»), Frankfurt a. M. Waldemar Kramer, 1966-1975, 5 volúmenes. La «Eristische Dialektik» se encuentra casi al final del tercer volumen de dicha obra que recoge los manuscritos berlineses.

Por último, una tercera edición alemana, destinada a círculos más amplios de lectores y, por ello, intencionadamente aligerada de notas y referencias de carácter erudito, es la publicada por Gerd Haffinans: *Eristische Dialektik oder die Kunst, Recht zu behalten, in 38 Kunstgriffen dargestellt* («Dialéctica erística o el arte de tener razón expuesto en 38 estratagemas») (Haffmans, Zurich, 1983). Las notas se recogen al final, como Apéndice. Al lector interesado le es recomendada, como edición crítica, la de Hübscher.

Las variantes en el título (aparte de los señalados, una edición francesa lo representa, con tono más bien enfático, como *El arte de tener siempre razón*) se deben a que, según antes hemos indicado, el original no tiene ninguno. El mismo Schopenhauer, al hacer una síntesis de su proyectado trabajo, se refiere al mismo una vez como *Eristische Dialektik* y otra como *Umriss des Wessentlichen in jeder disputation* («El marco de lo esencial en toda disputa»).

Esta edición española —la primera que se publica en castellano— sigue el texto de la cuidada y acreditada edición de Hübscher. En la traducción hemos optado por la exactitud y fidelidad al texto —un texto en el que la pluma, siempre hábil y elegante, de Schopenhauer hubiese introducido, en una última redacción, algunas mejoras en el estilo, evitado repeticiones y reunido temas que se tratan en diversos lugares—, exactitud y fidelidad que pretenden que el lector se acerque, con la transparencia que una traducción permite, a lo original y auténtico de la prosa del autor.

En cuanto al orden formal de la presentación, sin embargo, hemos hecho algún cambio, colocando al final todas las notas e igualmente el contenido de los folios sobre el origen y diversas concepciones de la dialéctica que eran un proyecto de introducción. Así, el lector puede acceder, en primer lugar, al texto del tratado en sí, que forma un todo compacto, y las notas y ese comentario pueden leerse a modo de apéndice.

D. GARZÓN

EL ARTE DE TENER RAZÓN

DIALÉCTICA ERÍSTICA

LA *dialéctica erística* es el arte de disputar, y precisamente el arte de disputar de modo que uno tenga *razón*; y ello *per fas et nefas* (con medios lícitos e ilícitos). De hecho, se puede tener *objetivamente* razón en la cosa misma, pero no tenerla ante los ojos de los presentes e, incluso, ni ante los propios ojos. Así sucede, por ejemplo, cuando el adversario refuta mi propia prueba y eso se toma como una refutación de la tesis misma; en apoyo de la cual se pueden aducir otras pruebas. En tal caso, naturalmente, la situación, en lo que respecta al adversario, es inversa: aparece teniendo razón aunque objetivamente no la tenga. Por consiguiente, la verdad objetiva de una proposición y la validez de la misma en la aprobación de los contendientes y oyentes son dos cosas distintas. (A esta última se refiere la dialéctica.)

¿De dónde deriva esto? De la perversidad natural del género humano. Si ésta no existiera, si en nuestro fondo fuésemos honrados, en todo debate intentaríamos que la verdad saliera a la luz, sin preocuparnos de si, de hecho, ésta resulta conforme a la opi-

nión que nosotros sostuvimos al principio o a la de otro; lo cual sería indiferente o, en todo caso, de importancia muy secundaria. Sin embargo, esto se convierte en lo principal. Nuestra congénita vanidad, especialmente susceptible en todo lo concerniente a la capacidad intelectual, no quiere aceptar que lo que, en el primer momento, sostuvimos como verdadero aparezca falso, y verdadero lo que sostuvo el adversario. Por consiguiente, cada uno debería preocuparse únicamente de formular juicios justos. Y, para ello, debería primero pensar y después hablar. Pero en la mayoría de las personas, a la innata vanidad se une la incontinencia verbal y una innata ***falta de probidad***. Hablan antes de haber pensado y, cuando después se dan cuenta de que su afirmación es falsa y no tienen razón, pretenden que ***aparezca*** como si fuese a la inversa. El interés por la verdad, que en la mayor parte de los casos debería ser el único motivo para sostener lo mantenido como verdadero, cede ahora por completo el paso al interés de la vanidad. Lo verdadero ha de aparecer como falso y lo falso como verdadero.

Sin embargo, esta misma falta de honradez, la obstinación en mantener una afirmación que nosotros consideramos falsa, tiene también una excusa. Muchas veces, al principio estamos firmemente convencidos de la verdad de nuestra tesis; pero la argumentación del adversario parece ahora derribarla y, si renunciamos de repente a la defensa de nuestra causa, con frecuencia advertimos después que, no

obstante, teníamos razón. Nuestra argumentación no era la correcta pero podía existir una adecuada a nuestra tesis: el argumento salvador no nos vino a la mente en ese momento. Por este motivo, se asienta en nosotros la máxima según la cual, aun cuando el contraargumento del adversario parezca justo y convincente, sin embargo, lo debemos atacar confiando en el hecho de que su rectitud sea sólo aparente y que, durante el debate, se nos ocurrirá algún otro argumento capaz de demoler la tesis contraria o de reforzar la nuestra de alguna manera. Estamos así casi obligados o, al menos, fácilmente inducidos a la deslealtad en el disputar. De este modo, la flojedad de nuestro entendimiento y el torcimiento de nuestra voluntad se apoyan mutuamente. De aquí proviene que, por regla general, el que entabla una disputa no se bate por la verdad sino por su propia tesis como *pro ara et focis* (por el altar y el hogar) y procede *per fas et nefas* (con medios lícitos e ilícitos) y, tal como hemos mostrado, no podría hacerlo de otra manera.

Por ello, como regla general, cada uno se esforzará porque triunfe su propia tesis, aun cuando en el momento le parezca falsa o dudosa, y los recursos de argumentación se los pone en las manos a cada uno, en cierta medida, su propia astucia y malicia y se los enseña la experiencia cotidiana en el disputar. Cada uno está provisto, por consiguiente, de su ***dialéctica natural***, así como de su ***lógica natural***. Pero

la primera no es una guía tan segura como la segunda. Ninguno pensará o inferirá tan fácilmente contra las leyes de la lógica: falsos juicios son frecuentes, falsos silogismos extremadamente raros. Por eso, no sucede tan fácilmente que alguien muestre una deficiencia de lógica natural; sucede, en cambio, encontrar deficiencias en la dialéctica natural; esta última es un don de la naturaleza distribuido de manera desigual (en lo que es semejante a la capacidad de juzgar, también muy desigualmente repartida. La razón, en cambio, se reparte de modo muy similar). Verdaderamente, el dejarse confundir, o refutar, por una argumentación aparente cuando uno tiene razón, y a la inversa, es un hecho que sucede con frecuencia. Y el que resulta vencedor en una disputa lo debe, muchas veces, no tanto al rigor de sus juicios al exponer la propia tesis, cuanto a la astucia y destreza con que la defendió. Las facultades innatas son aquí, como en todos los casos, las mejores. No obstante, el ejercicio y también la reflexión sobre las fórmulas para derrocar al adversario, o sobre las que él utiliza para derrocar, pueden ayudar para conseguir gran maestría en ese arte. Y aunque la lógica puede en el fondo no tener utilidad práctica, la dialéctica sí puede ser útil. Me parece también que Aristóteles ha concebido su lógica (analítica), básicamente, como fundamento y preparación de la ***dialéctica*** y que ésta era para él el tema principal. La lógica se ocupa de la mera forma de las proposiciones; la dialéctica, de su contenido, su materia. Precisamente por eso, el estudio de la

forma, en cuanto consideración de lo universal, debería preceder al estudio del contenido, en cuanto consideración de lo particular.

Aristóteles no define, tan estrictamente como yo lo he hecho, la finalidad de la dialéctica. Le asigna, es cierto, como objetivo principal el disputar pero, al mismo tiempo, también el descubrimiento de la verdad (*Tópicos*, I, 2). Y después añade: «Se tratan las proposiciones filosóficamente desde el punto de vista de la verdad; dialécticamente desde el punto de vista de la apariencia, la aprobación o la opinión de los demás (δοξα)» (*Tópicos*, I, 12). Es consciente de la distinción y la división entre la verdad objetiva de una proposición y el arte de persuadir de su verdad o conseguir la aprobación de los otros. Pero no las distingue con suficiente nitidez para que se asigne a la dialéctica puramente el segundo fin. Sus reglas para obtener este último objetivo se hallan, con demasiada frecuencia, mezcladas con las referentes al primero. Por eso, pienso que no es un estudio hecho con todo rigor.

Con su peculiar espíritu científico, tan metódico y sistemático, Aristóteles ha acometido en los *Tópicos* la formulación de la dialéctica. Esto merece admiración, si bien el objetivo, que aquí es claramente práctico, no se puede considerar completamente logrado. Después de haber considerado en la ***analítica*** los conceptos, los juicios y los silogismos según la pura

forma, pasa al *contenido* donde, en realidad, se ocupa sólo de los conceptos pues en ellos reside el contenido. Proposiciones y silogismos, tomados en sí, son mera forma: los conceptos son su contenido. Procede del siguiente modo: cada controversia tiene una tesis o problema (éstos se diferencian puramente en la forma) y después proposiciones que deben servir para resolverlos. Aquí se trata siempre de la relación de los conceptos entre sí. Estas relaciones son, ante todo, cuatro: de un concepto se busca: 1) su definición, o 2) su género, o 3) su connotación peculiar, su nota esencial, lo *proprium*, ιδιον, o 4) su *accidens*, es decir, alguna propiedad, no importa si es exclusiva o no, en una palabra, un predicado. El problema de toda disputa puede reducirse a una de tales relaciones. Ésta es la base de toda la dialéctica. En los ocho libros expone las relaciones en las cuales los conceptos pueden recíprocamente hallarse en estas cuatro acepciones e indica las reglas para cada posible relación. Cómo por ejemplo, un concepto debe relacionarse con otro para ser su *proprium*, su *accidens*, su *genus*, su *definitum* o definición; qué errores es fácil cometer en la exposición y qué normas se deben, por tanto, observar cada vez que establezcamos (κατασκευαζειν) tal relación y qué debemos hacer para demolerla (ανασκευαζειν) cuando la expone otro. Aristóteles llama τοπος, *locus*, la exposición de cada una de tales reglas o de cada una de tales relaciones generales de esos conceptos-clase entre sí y señala 382 τοποι, de donde el nombre *Topica*. A esto añade

algunas reglas generales sobre el disputar que distan mucho de ser completas.

El τοπος no es, por tanto, algo material, y no se refiere a un objeto o a un concepto determinado, sino que comprende siempre una relación de clases enteras de conceptos, que puede ser común a innumerables conceptos, siempre que vengan relacionados entre sí bajo una de las cuatro acepciones mencionadas; como sucede en toda disputa. Y estas cuatro acepciones tienen a su vez clases subordinadas. El tratamiento es aquí todavía, en cierta medida, formal; aunque no tan puramente formal como en la lógica, pues esta última se ocupa del *contenido* de los *conceptos*, pero de una manera netamente formal, es decir, indica, por ejemplo, cómo el contenido del concepto A debe referirse al del concepto B, con lo que éste puede ser presentado como su *genus*, o como su *proprium* (carácter distintivo), o como su *accidens*, o su definición, o según las rúbricas subordinadas a éstos de opuesto αντικειμενον, causa y efecto, propiedad y privación, etc. En torno a esa relación ha de girar toda disputa. La mayor parte de las reglas que Aristóteles designa precisamente como τοποι sobre estas relaciones son las connaturales a la naturaleza de las relaciones conceptuales, de las cuales cada uno de nosotros es consciente y exigimos que el adversario las respete; lo mismo que en la lógica. Es más fácil observar tales reglas en el caso particular, o advertir que han sido traspasadas, que acordarse del τοπος abstracto correspondiente. Por eso,

la utilidad práctica de esta dialéctica no es grande. Dice cosas casi obvias que por sí mismas se entienden y cuyo cumplimiento una mente sana observa por sí misma. Ejemplos: «Si se afirma el *genus* de una cosa, hay que añadirle alguna especie de dicho *genus*, si no se hace, la afirmación es falsa. Si se dice, verbigracia, que el alma tiene movimiento, habrá de serle propia una determinada especie de movimiento: volar, caminar, crecer, disminuir, etc. Si esto no es así, no está dotada de *movimiento*. Por consiguiente, a lo que no corresponde ninguna *species*, no corresponde tampoco ningún *genus*. Esto es el TOPOS». Este τοπος vale para afirmar o para refutar. Es el τοπος noveno. Y a la inversa, si no corresponde el género, no corresponde tampoco ninguna especie. Por ejemplo, si alguien (así se dice) ha hablado mal de otro. Si probamos que él, en realidad, no ha hablado en absoluto, entonces tampoco ha hablado mal. Donde no existe el *genus*, no puede existir tampoco la especie.

Bajo la rúbrica de lo *peculiar, proprium*, el *locus* 125 dice así: «En primer lugar, para refutar: cuando el adversario indica como propio alguna cosa que sólo se puede percibir con los sentidos, eso está mal indicado: de hecho, todo lo que es sensible se torna incierto en cuanto se sale del ámbito de los sentidos. Si declara, por ejemplo, como propio del Sol que es el astro más brillante que pasa sobre la Tierra, esto no es correcto, pues cuando el Sol se ha puesto no sabemos si pasa sobre la Tierra ya que está fuera del alcance de los sentidos. En segundo lugar, para

afirmar. Lo propio viene correctamente indicado cuando se sostiene una cosa que no es conocida por los sentidos o cuando, si lo es, está presente de un modo necesario. Se señala, por ejemplo, como propio de la *superficie* que ante todo, tiene un color. Ésta es una connotación sensible pero que evidentemente está siempre presente y, por tanto, es correcta.» Con esto he ofrecido una idea de la dialéctica de *Aristóteles*. No me parece que haya logrado su objetivo. Yo he intentado buscarlo de otro modo. Los *Topica* de Cicerón son una imitación hecha de memoria de los de Aristóteles. Bastante superficial y pobre. Cicerón no tiene ningún concepto preciso de qué cosa sea ni qué objetivo tiene un *topus* y así *ex ingenio* va enhebrando todo tipo de razonamientos que engalana ricamente con ejemplos jurídicos. Uno de sus peores escritos.

Para establecer la *dialéctica* con perfiles nítidos hay que considerarla, sin preocuparse de la verdad objetiva (que es el campo de la lógica), simplemente como *el arte de tener razón*; lo cual será tanto más fácil si objetivamente se tiene razón. Pero la dialéctica, en cuanto tal, debe simplemente enseñar cómo defenderse contra los ataques de todo género, especialmente contra los desleales, y asimismo cómo se puede atacar lo que otro afirma sin caer en contradicción y, sobre todo, sin ser refutado. Hay que separar con claridad el descubrimiento de la verdad objetiva del arte de hacer que la propia tesis se acepte como verdadera.

Lo primero es objeto de una actividad, πραγματεια, completamente distinta, es obra de la facultad de juicio, de la reflexión, de la experiencia y, por eso, no existe un arte particular respecto a la misma. Lo segundo, en cambio, es el objeto propio de la dialéctica. Esta última ha sido definida como la lógica de la apariencia. Esto es falso, porque entonces serviría únicamente para defender tesis falsas. Incluso, aun cuando tengamos razón, necesitaremos la dialéctica para defenderla y hay que conocer las estratagemas desleales para desenmascararlas; y hasta, en ocasiones, emplear algunas de ellas para batir al adversario con las mismas armas. Por consiguiente, en la dialéctica hay que dejar de lado la verdad objetiva o considerarla como accidental y únicamente considerar cómo defender las propias afirmaciones y demoler las del adversario. Y en las reglas de este arte no se puede tener en cuenta la verdad objetiva porque la mayoría de las veces es imposible decir de qué lado está. Con frecuencia no sabemos si tenemos razón o no; muchas veces creemos tenerla y nos engañamos, y con frecuencia lo creen las dos partes. De hecho, *veritas est in puteo* (εν βυθῳ ἡ αληθεια) (la verdad está en lo profundo, Demócrito). En el origen del debate, normalmente, las dos partes piensan que la verdad está de su lado; a medida que el debate se desarrolla, una y otra parte empieza a dudar; tan sólo al final hay que esclarecer y confirmar la verdad. Pero la dialéctica no debe aventurarse en esta decisión; lo mismo que el maestro de esgrima no pregunta, en la querella que dio lugar al duelo, quién, de hecho, tiene razón: dar sablazos, parar golpes, eso es lo que cuenta. Lo mismo ocurre en la dialéctica, que es una esgrima intelectual. Sólo así, netamente considerada, puede establecerse como disciplina autónoma. Si le asignamos como finalidad la pura verdad objetiva, volvemos al campo de la mera lógica. Si, en cambio, le asignamos como objetivo la afirmación de tesis falsas, caemos en el de la pura sofística. Y, tanto en un caso como en otro, se daría por supuesto que sabemos bien qué es objetivamente verdadero y falso. Pero raras veces puede saberse de antemano. El verdadero concepto de la dialéctica es, pues, el señalado: una esgrima intelectual con el objeto de tener razón en la controversia. Aunque el nombre *erística* sería más adecuado, el más exacto es, sin duda, el de *dialéctica erística*. Y es de gran utilidad. En los tiempos recientes ha sido descuidada sin razón.

En este sentido, la dialéctica deberá ser simplemente una recapitulación y exposición, reducida a un sistema y a las reglas de aquella técnica, inspirada por la naturaleza, de que hace uso la mayor parte de la gente cuando advierten que, en una controversia, la verdad no está de su lado pero, sin embargo, quieren tener razón. Y, por tanto, sería también muy inoportuno si, en la dialéctica científica, se quisiera tener en cuenta la verdad objetiva y sacarla a la luz, pues esto no sucede en esta dialéctica primaria y dada por la naturaleza, cuyo objetivo no es otro que tener razón. La tarea principal de la dialéctica científica, en el senti-

do en que nosotros la entendemos, es *exponer y analizar las estratagemas de la deslealtad al discutir* para que así, en las controversias reales, las podamos inmediatamente reconocer y aniquilar. Por eso, en su exposición debe asumir de manera explícita como objetivo último tan sólo el tener razón, no la verdad objetiva.

Aunque he buscado a lo largo y a lo ancho, no he descubierto que, en este sentido, se haya hecho algún progreso. Es un campo todavía virgen. Para lograr este objetivo hay que inspirarse en la experiencia, observar cómo, en los debates que con frecuencia surgen en torno a nosotros, esta o aquella estratagema es utilizada por una u otra de las partes; hay que reducir a su principio común aquellas *Stratagemata* que se repiten bajo diversas formas; y así establecer algunas reglas comunes que luego servirán para utilizarlas en ventaja propia, o para aniquilarlas, cuando el adversario las emplea.

Lo que sigue debe considerarse como un *primer intento.*

EL FUNDAMENTO DE TODA DIALÉCTICA

En primer lugar, hay que considerar *lo que es esencial en toda disputa*, lo que realmente acontece en ella.

El adversario (o nosotros mismos, esto es igual) ha expuesto una tesis. Para refutarla hay dos modos y dos métodos.

1) *Los modos*: a) *ad rem*, b) *ad hominem*, o *ex concessis*; es decir, nosotros demostramos que la tesis

no es conforme con la naturaleza de las cosas, con la verdad objetiva absoluta, o que no concuerda con otras afirmaciones o admisiones del adversario, es decir, con la verdad subjetiva, relativa. Este último caso no es más que una prueba relativa y no entra en el fondo de la verdad objetiva.

2) *Los métodos:* a) Refutación directa, b) indirecta. La refutación directa ataca a la tesis en su fundamento base, la indirecta en sus consecuencias. La directa demuestra que la tesis no es verdadera, la indirecta que no puede ser verdadera.

1) En la refutación *directa* podemos actuar de dos maneras. O demostramos que los *fundamentos* de su afirmación son falsos (*nego majorem, minorem*); o admitimos los fundamentos, pero negamos que de ellos se deduce la afirmación (*nego consequentiam*), es decir, atacamos la consecuencia, la forma de deducción.

2) En la refutación *indirecta*, utilizaremos la *apagoge* o la *instancia.*

a) *Apagoge:* asumimos la tesis del adversario como verdadera y después demostramos la consecuencia que se sigue si, combinándola con cualquier otra proposición aceptada como verdadera, la adoptamos como premisa para un silogismo del cual se deduce una conclusión obviamente falsa, bien porque contradice la naturaleza de las cosas, o bien porque se opone a otras afirmaciones del adversario mismo; por tanto, se revela como falsa *ad rem* o *ad hominem* (Sócrates, en *Hippias mayor* y otros textos).

Por consiguiente, la tesis también era falsa, pues de premisas verdaderas pueden deducirse tan sólo proposiciones verdaderas; aunque de premisas falsas no siempre se deducen conclusiones falsas.

b) ***La instancia***, ενστασις, ***exemplum in contrarium***. Refutación de la tesis general mediante indicación directa de los casos particulares comprendidos en su enunciación a los cuales ésta no se puede aplicar. Por tanto, la misma tesis general no puede menos de ser falsa.

Éste es el armazón básico, el esqueleto de toda disputa; tenemos, por tanto, su osteología. En realidad a esto se reduce básicamente todo disputar. Pero ello puede suceder realmente o sólo en apariencia, fundado en razones auténticas o no auténticas y, como no es fácil en este punto establecer algo como seguro, resultan los debates tan largos y obstinados. Y no podemos separar tampoco lo aparente de lo verdadero, pues los mismos contendientes no lo saben de antemano. Por eso, expongo las ***estratagemas*** sin preocuparme por el hecho de si el contendiente ***objetivamente*** tiene razón o no. En realidad, esto no puede saberse con certeza, y esta cuestión tan sólo puede ser resuelta mediante el debate. Por lo demás, en toda disputa, y en toda argumentación en general, es necesario que los contendientes estén de acuerdo en alguna cosa que se toma como punto de partida para resolver la cuestión de que se trata: ***contra negantem principia non est disputandum*** (no hay que disputar contra el que niega los principios).

ESTRATAGEMA Nº 1

Ampliación. Llevar la afirmación del adversario más allá de sus límites naturales, interpretarla del modo más general posible, tomarla en su sentido más amplio y exagerarla. Restringir, en cambio, la afirmación propia al sentido más reducido posible y a los límites más estrechos; pues una afirmación, cuanto más general sea, más flancos ofrece a los ataques. El antídoto es la exposición precisa de los ***puncti*** (los puntos que se debaten o ***status controversiae*** (la manera de presentar la controversia).

Ejemplo 1. Yo dije: «Los ingleses son la primera nación en el género dramático.» El adversario quiso intentar una ***instancia*** y rebatió: «Todo el mundo sabe que en la música y, por consiguiente, en la ópera nunca han sido relevantes.» Yo le repliqué recordando «que la música no está comprendida en el ***género dramático***; éste corresponde únicamente a la tragedia y la comedia»: cosa que él sabía perfectamente y pretendía tan sólo generalizar mi afirmación de modo que comprendiera todas las representaciones teatrales y, por tanto, la ópera y la música, para así abatirme con seguridad.

A la inversa, se puede salvar nuestra primitiva afirmación restringiéndola más allá de la primera intención, si la expresión utilizada da pie para ello.

Ejemplo 2. A dice: «La paz de 1814 restituyó su independencia a todas las ciudades hanseáticas ale-

manas.» B replica con la ***instancia in contrarium***, es decir, que, en aquella paz, Danzig perdió la independencia que le había concedido Napoleón. A se salva así: «Yo dije todas las ciudades hanseáticas alemanas; Danzig era una ciudad hanseática polaca.»

Esta estratagema se encuentra en Aristóteles, *Tópicos*, Libro VIII, cap. 12, 11.

Ejemplo 3. Lamarck (*Philosophie zoologique*, vol. 1, p. 203) afirma que los pólipos carecen de toda sensación pues están desprovistos de nervios. Pero es cierto que *perciben*, ya que siguen la luz cuando se mueven, con cierta técnica, de rama en rama y atrapan sus presas. Por eso, se ha supuesto que en ellos la masa nerviosa está igualmente extendida en la masa de todo el cuerpo y, de alguna manera, está fundida con ella, pues tienen evidentemente percepciones, sin tener distintos órganos sensitivos.

Dado que esto rebate la hipótesis de Lamarck, él argumenta dialécticamente así: «Entonces todas las partes del cuerpo de los pólipos deberán ser capaces de *toda clase* de sensaciones y también de movimiento, de voluntad y de *pensamiento*; entonces tendria el pólipo en cada punto de su cuerpo todos los órganos del animal más completo, cada punto podría ver, oler, gustar, oír, etc., y también pensar, juzgar, deducir: cada partícula de su cuerpo seria un animal perfecto, y el pólipo mismo estaría en un nivel superior al del hombre, pues cada una de todas sus células tendría toda la capacidad que el hombre tiene sólo en su conjunto. Además, no habría ninguna razón

para que cuanto se afirma del pólipo no se extienda a la ***mónada***, el más imperfecto de todos los seres y, finalmente, también a las plantas que son seres vivos, etcétera.» Mediante el uso de tales estratagemas dialécticas, un escritor revela que, en su interior, está convencido de que no tiene razón. Puesto que se dijo: «Todo su cuerpo tiene sensibilidad para la luz y es, por tanto, de naturaleza nerviosa», él infiere que el cuerpo entero piensa.

ESTRATAGEMA Nº 2

Utilizar la ***homonimia*** para hacer extensiva la afirmación presentada también a lo que, aparte de la identidad del nombre, poco o nada tiene en común con la cosa de que se trata; después refutar con énfasis esta última afirmación y así dar la impresión de que se ha refutado la primera.

NOTA: *Synonyma* son dos palabras que designan el mismo concepto. *Homonyma* dos conceptos designados por la misma palabra. (Véase Aristóteles, *Tópicos*, Libro I, cap. 13.) Profundo, afilado, alto, bien para los cuerpos, bien para los sonidos, son ***homónimos***. Sincero, leal son ***sinónimos***.

Esta estratagema puede considerarse como idéntica al sofisma ***ex homonymia***. Pero el sofisma evidente de la homonimia no conducirá seriamente al engaño.

Omne lumen potest extingui
Intellectus est lumen
Intellectus potest extingui.

(Toda luz puede ser apagada,
el entendimiento es luz,
el entendimiento puede ser apagado.)

Aquí observamos enseguida que hay cuatro términos: luz en sentido literal y luz en sentido figurado. Pero en los casos sutiles puede llevar a engaño, particularmente cuando los conceptos designados por la misma expresión son afines y se funden uno con otro.

Ejemplo 1. (Los casos imaginarios no son suficientemente sutiles para que puedan confundir. Hay que tomarlos, por tanto, de la propia experiencia concreta. Sería excelente poder dar a cada una de las estratagemas un nombre conciso y adecuado, con lo cual, dado el caso, se podría rechazar en el momento tal o cual estratagema.)

A.: «Usted no está todavía iniciado en los misterios de la filosofía de Kant.»

B.: ¡Ah! Donde hay misterios no quiero saber nada.

Ejemplo 2. Yo critiqué como incomprensible el principio del honor, según el cual, uno pierde su honor si recibe una ofensa, a menos que responda con otra ofensa mayor o la lave con sangre, la del adversario o la suya propia. Lo consideré poco razonable, alegando que el verdadero honor no puede

ser ofendido por algo que uno padece, sino únicamente por algo que uno hace, pues a cada uno de nosotros puede sucederle de todo. El adversario atacó el fundamento de mi afirmación: mostró de modo brillante que, cuando un comerciante es falsamente acusado de engañar, cometer ilegalidades o ser negligente en su negocio, sufre un ataque en su honor por algo de lo que es víctima pasiva, y puede recuperar ese honor haciendo que el calumniador sea castigado y desmienta la acusación.

Aquí suplantó, gracias a la homonimia, el ***honor civil***, también llamado ***buen nombre***, que puede mancharse con la calumnia, por el concepto del ***honor caballeresco***, también llamado ***point d'honneur***, que resulta ofendido con la ***injuria***. Como el ataque al primero no puede ser tolerado sin reaccionar, sino que debe ser rechazado con una refutación pública, con el mismo derecho no debe quedar impune un ataque al último, sino que ha de ser rechazado con una injuria mayor o con un duelo. En resumen, una confusión de dos cosas esencialmente distintas en virtud de la homonimia de la palabra ***honor***. La homonimia ha originado una ***mutatio controversiae*** (un cambio del punto conflictivo en la discusión).

ESTRATAGEMA Nº 3

Tomar la afirmación que fue presentada en modo relativo, κατα τι, ***relative***, como si fuera pre-

sentada en modo absoluto, universalmente, *simpliciter*, ἁπλως, *absolute*, o al menos, entenderla en otro sentido del todo diferente y así refutarla en este segundo contexto. Aristóteles da el siguiente ejemplo: el moro es negro, pero en cuanto a los dientes, es blanco. Por tanto, es al mismo tiempo negro y no negro. Éste es un ejemplo imaginado que a nadie engañaría de veras. Tomemos, en cambio, uno de la experiencia concreta.

Ejemplo 1. En una conversación sobre filosofía yo reconocí que mi sistema defendía y elogiaba a los *quietistas*. Poco después surgió la conversación sobre Hegel y afirmé que gran parte de sus escritos no tienen sentido o, al menos, muchos pasajes son tales que el autor pone allí las palabras y el lector tiene que poner el sentido. Mi adversario no intentó refutar esta crítica *ad rem* sino que se contentó con formular el *argumentum ad hominem*: «Yo había elogiado a los quietistas y éstos han escrito también muchas cosas insensatas.»

Acepté este hecho, pero corregí su afirmación diciendo que yo no elogiaba a los quietistas en cuanto filósofos y escritores ni tampoco por sus méritos *intelectuales*, sino solamente, en cuanto personas, por sus actuaciones, sólo desde un punto de vista *práctico*. En cambio, en el caso de Hegel, se trataba de méritos teóricos. El ataque fue parado así.

Estas tres primeras estratagemas son afines. Tienen en común el hecho de que el adversario habla, en realidad, de una cosa distinta de la que se había planteado. Se comete, pues, una *ignoratio elenchi* (ignorancia del contra-argumento) cuando se hace uso de tal estratagema. De hecho, en todos los ejemplos presentados, lo que dice el adversario es exacto y está en contradicción, no real sino sólo aparente, con nuestra tesis. Negamos que sea correcta la conclusión; es decir, que de la verdad de su afirmación se deduzca la falsedad de la nuestra. Se trata, pues, de una refutación directa de su refutación *per negationem consequentiae*.

No admitir premisas verdaderas cuando se prevé la consecuencia que de ellas se sigue. Como antídoto, los dos siguientes medios: reglas 4 y 5.

ESTRATAGEMA Nº 4

Si se quiere llegar a cierta conclusión, hay que evitar que ésta sea prevista y actuar de modo que el adversario, sin que lo advierta, admita las premisas una cada vez y dispersadas sin orden en la conversación; de lo contrario buscará toda suerte de argucias; o cuando es dudoso que el adversario las admita, presentaremos las premisas de estas premisas, haciendo presilogismos, procurando que admita las premisas de muchos de estos presilogismos sin orden y confusamente, ocultando así el propio juego, hasta que sea aceptado lo que se pretendía. Se llega, en suma, a este punto partiendo de lejos. Aristóteles da esta regla en *Tópicos*, Libro VIII, cap. 1.

No es necesario poner ejemplos.

ESTRATAGEMA Nº 5

Se puede también, para demostrar la propia tesis, hacer uso de falsas premisas cuando el adversario no quiere aceptar las verdaderas, bien porque no reconoce que sean verdaderas o bien porque ve que de ellas se deducirá como consecuencia inmediata la tesis. Entonces se adoptarán proposiciones que son falsas en sí mismas pero verdaderas *ad hominem*, y se argumentará *ex concessis*, a partir del modo de pensar del adversario. De hecho, lo verdadero puede también deducirse de premisas falsas, pero no lo falso de premisas verdaderas. De este modo, se puede también refutar tesis falsas del adversario por medio de otra tesis falsa que él acepta como verdadera. Hay que adaptarse a él y utilizar su modo de pensar. Si, por ejemplo, es militante en alguna secta con la cual no estamos de acuerdo, podemos adoptar contra él, como *principia*, las máximas de esa secta. Aristóteles, *Tópicos*, Libro VIII, cap. 9.

ESTRATAGEMA Nº 6

Se hace una simulada *petitio principii*, al postular lo que se quiere probar: 1) usando un nombre distinto, por ejemplo, buena reputación en lugar de honor, virtud en lugar de virginidad, etc., o también utilizando conceptos intercambiables: animales de sangre roja en lugar de vertebrados; 2) haciendo que

se acepte de modo general lo que es controvertido en un caso particular; por ejemplo, se afirma la incertidumbre de la medicina postulando la incertidumbre de todo saber humano; 3) si, en cambio, dos cosas son una consecuencia de la otra, se demostrará una postulando la otra; 4) si hay que demostrar una verdad general y hacemos que se admitan todas las particulares. (Lo contrario del número 2.) (Aristóteles, *Tópicos*, Libro VIII, cap. 11.)

Para *entrenarse* en la dialéctica, el último capítulo de los *Tópicos* de Aristóteles contiene excelentes reglas.

ESTRATAGEMA Nº 7

Cuando la disputa se desarrolla en un estilo riguroso y formal y se desea que nos entiendan con perfecta claridad, el que ha presentado la afirmación y debe demostrarla procede contra el adversario haciendo preguntas para, de las admisiones del adversario, sacar como conclusión la verdad. Este método erotemático era particularmente usado entre los antiguos (se llama también método socrático). A esto se refiere la presente estratagema y algunas de las siguientes. (Todas reelaboradas de modo libre del *Liber de elenchis sophisticis*, cap. 15, de Aristóteles.)

Hacer muchas preguntas a la vez y sin orden ni concierto y ocultar así lo que, en realidad, queremos que sea admitido. Exponer, en cambio, rápidamente la propia argumentación, fundada en las concesiones

de la otra parte, pues los lentos en comprender no podrán seguir con exactitud la discusión y no captarán los eventuales fallos y lagunas en la demostración.

Estratagema nº 8

Provocar la cólera del adversario, pues, en su furor, no será capaz de juzgar correctamente y percibir su propia ventaja. Se irrita su cólera haciéndole, sin disimulo, algo injusto, vejándolo y, sobre todo, tratándolo con insolencia.

Estratagema nº 9

Hacer las preguntas, en un orden distinto del que exige la conclusión que de ellas se pretende, con cambios de todo género; así, el adversario no logrará saber dónde queremos ir y no podrá prevenir los ataques. También podemos servirnos de sus respuestas para deducir conclusiones diversas, y hasta contradictorias, según las respuestas lo permitan. Este procedimiento es afín a la estratagema número 4, en cuanto trata de enmascarar el propio modo de proceder.

Estratagema nº 10

Si advertimos que el adversario, de propósito, responde negativamente a las preguntas cuya res-

puesta afirmativa podría confirmar nuestra tesis, entonces se ha de preguntar lo contrario de la tesis de que uno quiere servirse, como si buscase su aprobación o, al menos, ponerle las dos a elección, de forma que no advierta cuál de ellas queremos afirmar.

Estratagema nº 11

Si razonamos por inducción, y el adversario admite los casos particulares en que ésta se basa, no hay que preguntarle si admite también la verdad general que de estos casos se deriva, sino que debemos introducirla enseguida como ya establecida y aceptada, pues a veces podrá creer que la ha admitido, y lo mismo puede suceder a los oyentes, ya que recordarán las muchas preguntas sobre casos singulares que no pueden menos de llevar a la conclusión.

Estratagema nº 12

Cuando la conversación versa sobre un concepto general que no tiene un nombre propio sino que es designado figuradamente por un término metafórico, hay que escoger aquel término que más favorezca nuestra tesis. Así, por ejemplo, en España los nombres con que son designados los dos partidos

políticos, *serviles* y *liberales*, están, desde luego, elegidos por estos últimos*.

El nombre protestantes fue elegido por ellos mismos y también el nombre evangélicos. El nombre herejes, en cambio, fue elegido por los católicos.

Este principio vale también para nombre de cosas aun cuando éste se aplique más literalmente a ellas. Si el adversario, por ejemplo, ha propuesto un cambio, se le designará «trastocar», porque se trata de una palabra odiosa, y, al contrario, actuaremos de modo inverso si somos nosotros los que hacemos la propuesta. En el primero de estos casos, lo opuesto se llama «orden constituido», en el segundo «régimen opresor». Lo que una persona sin intención ni parcialismo llamaría «culto» o «doctrina pública de la fe», uno que quiere hablar en favor lo llamaría «devoción», «piedad», y un adversario «beatería», «mogigatería». En el fondo se trata de una sutil *petitio principii*: lo que se quiere probar se introduce ya en la palabra, en la denominación, de donde se deriva con un simple juicio analítico. Lo que uno llama «tener en seguridad a una persona», «ponerla en custodia», su adversario lo llama «encarcelarla». Un orador delata con frecuencia su intención en los nombres que da a las cosas. Uno dice: «el clero», el otro: «los curas». De todas las estratagemas, ésta es

* Se refiere a los partidos políticos en la primera mitad del siglo XIX. (*N. del T.*)

la que más frecuentemente se usa de manera instintiva. Fervor religioso-fanatismo; paso en falso o escapada-adulterio; expresión equívoca-obscenidad; desequilibrio económico-bancarrota; «con influjo y conexiones»-«mediante soborno y nepotismo»; «reconocimiento sincero»-«una buena remuneración».

Estratagema nº 13

Para que el adversario acepte una tesis, debemos presentarle también la contraria y dejarle que elija, resaltando esta oposición con estridencia, de modo que, si no quiere ser contradictorio, tendrá que decidirse por nuestra tesis que comparativamente resulta mucho más probable. Por ejemplo: deseamos que admita que uno tiene que hacer todo lo que su padre dice. Para ello, le preguntamos: «¿Se debe obedecer o desobedecer a los padres en todas las cosas?» O si de algo se dice «frecuente», preguntamos si por frecuente se entiende muchos o pocos casos. El adversario dirá «muchos». Es como cuando el gris se coloca junto a lo negro y parece blanco; si se coloca junto a lo blanco, parece negro.

Estratagema nº 14

Un golpe descarado es cuando, después que el adversario ha respondido a muchas preguntas sin favorecer la conclusión que teníamos en mente, se

declara y proclama triunfalmente como demostrada la conclusión que se pretendía, aunque de hecho no se siga de sus respuestas. Si el adversario es tímido o de pocas luces y uno tiene una gran dosis de frescura y buena voz, este golpe puede resultar bien. Esta estratagema corresponde a la *fallacia non causae ut causae* (tratar como prueba lo que no es una prueba.)

Estratagema nº 15

Si hemos presentado una tesis paradójica y nos encontramos en apuro al probarla, propondremos al adversario, para que la acepte o rechace, una tesis correcta pero cuya exactitud no es del todo evidente, como si de ella quisiéramos deducir la demostración. Si él, sospechando algo, la rechaza, lo reduciremos *ad absurdum* y triunfamos; pero, si la acepta, ya hemos dicho algo razonable y después se verá. O bien aplicamos la estratagema precedente y declaramos que nuestra paradoja está demostrada. Para esto se requiere un gran descaro, pero en la experiencia humana se da y hay quienes lo practican de modo instintivo.

Estratagema nº 16

Argumenta ad hominem o *ex concessis*. Si el adversario hace una afirmación, hay que preguntarse si no está de alguna manera, y si es necesario aunque sea sólo en apariencia, en contradicción con algo que anteriormente dijo o aceptó, o con los principios de una escuela o secta que ha elogiado o aprobado, o con el comportamiento de los miembros de esa secta, aunque sólo sea de los miembros no auténticos o aparentes, o con la misma conducta del adversario. Si, por ejemplo, defiende el suicidio, de pronto se le grita: «¿Por qué no te cuelgas?» O si afirma que Berlín es una ciudad incómoda, se le grita de pronto: «¿Por qué no te vas inmediatamente con la primera diligencia?»

De una manera u otra será siempre posible hallar alguna forma de vejamen.

Estratagema nº 17

Cuando el adversario nos acosa con una contraprueba, con frecuencia podremos salvar la situación mediante alguna distinción sutil, en la que antes no habíamos pensado, si el objeto del debate permite de alguna manera una doble interpretación o dos casos diferentes.

Estratagema nº 18

Si advertimos que el adversario utiliza una argumentación con la que nos abatirá, no hay que consentir que el debate tome este giro y llegue hasta el final, sino que debemos interrumpir a tiempo la disputa, salir de ella o desviarla y llevarla a otra cuestión. En suma, practicar una *mutatio controversiae*.

Estratagema nº 19

Si el adversario solicita expresamente que presentemos alguna objeción contra un punto concreto de su tesis, pero no encontramos nada apropiado, hay que enfocar el aspecto general del tema y así atacarlo. Por ejemplo, si hay que decir por qué una determinada hipótesis física no es creíble, hablaremos de la incertidumbre general del saber humano ilustrándolo con todo tipo de ejemplos.

Estratagema nº 20

Si, al requerírselo nosotros, el adversario ha aceptado la validez de nuestras premisas, no hay que pedirle que saque la conclusión que de esas premisas se deduce, sino que debemos deducirla directamente nosotros mismos. Así, aunque falte todavía una u otra de las premisas, la asumimos como aceptada y sacamos la conlusión. Esto es un uso de la *fallacia non causae ut causae.*

Estratagema nº 21

Si observamos que el adversario hace uso de un argumento tan sólo aparente o sofístico, podemos anularlo sacando a la luz su carácter capcioso e ilusorio. Pero es mejor abatirlo con otro argumento igualmente sofístico y aparente. En realidad no se trata de la verdad, sino de la victoria. Si, por ejemplo, presenta un *argumentum ad hominem*, es suficiente quitarle su fuerza con un contraargumento *ad hominem (ex concessis)*. Y, en general, se abreviará el debate si, en lugar de una larga discusión sobre la verdadera naturaleza de las cosas, se replica con un argumento *ad hominem*, si se ofrece la oportunidad.

Estratagema nº 22

Si el adversario pide que admitamos algo de lo cual se deriva directamente el problema que se debate, rechazaremos esa petición considerándola una *petitio principii*. De hecho, no será difícil que él y los oyentes consideren idéntica al problema una tesis que es muy afín al mismo. Y de este modo le sustraemos su mejor argumento.

Estratagema nº 23

La contradicción y la lucha empujan a *exagerar* la afirmación. Por eso, podemos provocar al adversario contradiciéndolo e inducirlo así a exagerar más allá de lo justo una afirmación que, en sí y en cierto contexto, puede ser verdadera y, una vez refutada esa exageración, es como si hubiéramos refutado también su tesis primitiva. En cambio, cuando el adver-

sario nos contradiga, hay que prestar atención a no exagerar o extender nuestra tesis. Con frecuencia buscará también el adversario extender nuestra afirmación más allá de los términos que habíamos fijado. En tal caso hay que atajarlo enseguida y reconducirlo a los límites de nuestra afirmación con un: «Yo he dicho esto y nada más.»

Estratagema nº 24

El arte de deducir consecuencias. De la tesis del adversario se sacan a la fuerza, mediante falsas deducciones y deformando los conceptos, otras tesis que no están allí contenidas y de hecho no corresponden a la opinión del adversario y que son, en cambio, absurdas o peligrosas. Como parece que de su tesis se deducen tales proposiciones, que están en contradicción entre sí o con verdades generalmente admitidas, esto equivale a una refutación indirecta, *apagoge*. Es un nuevo uso de la *fallacia non causae ut causae*.

Estratagema nº 25

Se refiere a la *apagoge* basada en una *instancia, exemplum in contrarium*. La επαγωγη, *inductio*, necesita un gran número de casos para asentar el principio general: la απαγωγη, en cambio, basta que

presente un caso único, por el cual el principio no es válido, para que éste quede demolido. Un caso de este género se llama instancia, ενσταση, *exemplum in contrarium, instantia*. Por ejemplo, la proposición «todos los rumiantes tienen cuernos» queda demolida mediante el único ejemplo del camello.

La instancia es un caso de aplicación de la verdad general bajo cuyo concepto hay que asumir algo respecto a lo cual aquella verdad general no es válida; por consiguiente, queda completamente demolida. Pero en este razonamiento puede haber también engaños. Y, por ello, cuando en el debate el adversario hace uso de la instancia, hay que tener en cuenta lo siguiente: 1) Si el ejemplo es, en realidad, conforme a la verdad. Hay problemas cuya única solución auténtica es que el caso no es verdadero: por ejemplo, muchos milagros, historias de fantasmas, etc. 2) Si realmente entra en el concepto de la verdad presentada: con frecuencia esto es tan sólo en apariencia y hay que aclararlo con una distinción precisa. 3) Si está efectivamente en contradicción con la verdad presentada: muchas veces esto es así sólo en apariencia.

Estratagema nº 26

Un golpe brillante es la *retorsio argumenti*: cuando el argumento, que el adversario quiere utilizar a su favor, puede con más razón ser utilizado en

su contra. Por ejemplo, dice: «Es un niño, hay que dejarle hacer lo que quiera.» *Retorsio:* «Precisamente porque es un niño, hay que corregirlo a fin de que no persevere en sus malos hábitos.»

Estratagema nº 27

Si el adversario, de forma imprevista, se enfurece ante un argumento, hay que insistir con ardor en ese mismo argumento; no sólo porque es ventajoso hacer que se encolerice, sino porque se puede suponer que hemos tocado el flanco débil de su razonamiento y se le puede acosar en este punto más de lo que antes pensábamos.

Estratagema nº 28

Esta estratagema se puede adoptar, sobre todo, cuando una persona culta disputa ante un auditorio inculto. Si no se dispone de ningún ***argumentum ad rem*** y de ninguno ***ad hominem***, se formula uno ***ad auditores***, es decir, se avanza una objeción no válida, pero cuya inconsistencia sólo un experto puede captar. Y si bien el adversario es un experto, no lo son los oyentes. A los ojos de éstos quedará derrotado, tanto más si nuestra objeción logra que su afirmación aparezca, de alguna manera, bajo una luz ridícula. La gente es fácil a la risa pronta, y los que ríen están

de parte del que habla. Para demostrar que la objeción es nula, deberá el adversario entrar en una larga discusión y remontarse a los principios de la ciencia o a cualquier otro recurso. Pero no es fácil encontrar un auditorio interesado en esto.

Ejemplo. El adversario dice: «En la formación de la costra rocosa primaria, la masa que más tarde cristalizó para formar el granito y otro tipo de rocas era líquida por efecto del calor y, por tanto, fundida. La temperatura tenía que ser de unos 250° C. La masa cristalizó bajo la superficie marítima que la cubría.» Nosotros replicamos con el ***argumentum ad auditores***, señalando que, a tal temperatura, e incluso mucho antes, a los 100° C, el mar habría estado hirviendo desde mucho tiempo y se habría evaporado en el aire. Los oyentes ríen. Para batirnos, el adversario tendrá que demostrar que el punto de ebullición no sólo depende del grado de calor, sino también de la presión atmosférica, y ésta, apenas la mitad del agua de los mares se hubiera evaporado, aumentaría hasta el punto que, ni a los 250° C, podría tener lugar la ebullición. Pero él no logra demostrarlo porque, para oyentes sin conocimientos de la física, sería preciso exponer todo un tratado.

Estratagema nº 29

Si se advierte que uno será derrotado, se recurre a una ***diversión***; es decir, se comienza de pronto con

algo totalmente distinto como si fuera pertinente a la cuestión y constituyera un argumento contra el adversario. Esto resulta en cierto modo comedido, si la diversión todavía se mantiene dentro del campo del *thema quaestionis*; es insolente cuando va simplemente contra el adversario y no habla nada del tema.

Ejemplo. Yo alabé el hecho de que en China no exista nobleza hereditaria y que los cargos sean asignados tan sólo sobre la base de exámenes. Mi adversario afirmó que el tener conocimientos no prepara más para ejercer un cargo que los privilegios de nacimiento (que él tenía en gran consideración). Pero aquí se torció. De repente adoptó una diversión diciendo que en China todos los ciudadanos están sujetos a castigos corporales, y asoció esto con el mucho beber té, reprochando ambas cosas a los chinos. Quien quiere responder a todas las objeciones acabará extraviándose y se dejará quitar una victoria que ya tenía en las manos.

La diversión resulta descarada cuando abandona por completo el objeto de la cuestión y comienza, por ejemplo, así: «Sí, pues bien, como usted decía hace poco, etc...» Esto entra, en cierto modo, en el «atacar a la persona» de que se tratará en la última estratagema. Considerada en sentido estricto, la diversión es un grado intermedio entre el *argumentum ad personam*, que se expondrá, y el *argumentum ad hominem*.

Hasta qué grado esta estratagema es, por así decirlo, instintiva lo muestra cualquier pelea entre la

gente común. Si uno lanza a otro reproches personales, éste responde, no con una refutación de los mismos, sino con reproches personales al primero, dejando subsistir los lanzados contra él y, por tanto, casi admitiéndolos. Actúa como Escipión, que atacó a los cartagineses, no en Italia, sino en África. En la guerra puede a veces tal diversión resultar útil. En una discusión no es conveniente porque no hace nada para rechazar los improperios recibidos y el oyente escucha las peores cosas de una y otra parte. En el disputar tan sólo se usa *faute de mieux*.

Estratagema nº 30

El *argumentum ad verecundiam* (que apela al sentido del honor). En lugar de razones, se utilizarán autoridades, según los conocimientos del adversario. Dice Séneca: *Unusquisque mavult credere quam judicare.* (Cualquiera quiere mejor creer que juzgar por sí mismo.) Por eso tiene uno el juego más fácil cuando hay de su parte una autoridad respetada por el adversario. Y para éste habrá más autoridades válidas cuanto sus conocimientos y sus capacidades sean más limitados. Si estas capacidades son de primer orden, habrá para él muy pocas autoridades o casi ninguna. A lo sumo, respetará la autoridad de personas competentes en una ciencia, arte o profesión que para él son poco conocidas o del todo ignoradas; y aun así con desconfianza.

En cambio, la gente común tiene profundo respeto ante los expertos de todo género. Ignoran que, quien de una cosa hace profesión, no ama la cosa misma, sino lo que ésta le reporta, y que el que enseña una cosa raras veces la conoce a fondo, porque si la estudia a fondo no le queda, en general, tiempo para dedicarse a la enseñanza. Sin embargo, para el *Vulgus* hay muchas autoridades que gozan de su respeto.

Así pues, si no se puede alegar una autoridad adecuada, se alega una aparentemente adecuada o se cita lo que alguien ha dicho en otro sentido o en un contexto diferente. Y son las autoridades que el adversario no entiende las que, generalmente, más efecto tienen.

Los ignorantes tienen un respeto muy particular por los floreos retóricos griegos y latinos. Se puede también, en caso necesario, no sólo deformar el sentido de estas autoridades sino directamente falsificarlas e incluso citar algunas que son pura invención. Ordinariamente el adversario no tiene el libro a mano o no sabe tampoco consultarlo. El más bello ejemplo de esto nos lo da el cura francés que, para no pavimentar la calle delante de su casa, como tenían que hacer los demás ciudadanos, citó una frase de la Biblia: *paveant illi, ego non pavebo* (sientan pavor ellos, yo no sentiré pavor). Esto convenció al Consejo de la comunidad. Prejuicios generales pueden también usarse como autoridad. La mayor parte de la gente piensa con Aristóteles (creo que en la *Ética a Nicómaco*) ἁμεν πολλος δοκει ταυτα γε ειναι φαμεν (las cosas que parecen justas a muchos decimos que lo son).

De hecho, no existe ninguna opinión, por absurda que sea, que los hombres no se lancen a hacerla propia apenas se ha llegado a convencerles que tal opinión es *universalmente aceptada*. El ejemplo vale tanto para sus opiniones como para su conducta. Son ovejas que van detrás del carnero guía adondequiera que las lleve. Les resulta más fácil morir que pensar.

Es extraño que la universalidad de una opinión tenga para ellos tanto peso, pues les basta observarse a sí mismos para constatar cómo se aceptan opiniones sin juicio y sólo en virtud del ejemplo. Pero, en realidad, no lo ven porque están desprovistos de todo conocimiento de autorreflexión.

Sólo los mejores dicen con Platón: τοις πολλοις πολλα δοκει (los muchos tienen muchas opiniones), es decir, el *Vulgus* tiene muchas patrañas en la cabeza, y quien quiera tenerlas en cuenta hallará ante sí una gran tarea.

La *universalidad de una opinión*, si hablamos seriamente, no es una prueba ni un índice probable de su veracidad. Los que afirman eso deben admitir: 1) que la distancia en el tiempo priva aquella universalidad de su fuerza probatoria; de lo contrario, deberían estar en vigor todos los antiguos errores que un tiempo eran universalmente considerados verdad. Por ejemplo, habría que aceptar de nuevo el sistema tolemaico o, en todos los países protestantes,

el catolicismo; 2) que la distancia en el espacio produce el mismo efecto; de lo contrario, la diversidad de opinión entre los que profesan el budismo, el cristianismo y el islamismo los pondría en apuros. (Según Bentham, *Tactique des assemblées legislatives*, vol. 2, p. 79.)

Lo que se llama opinión general se reduce, si lo examinamos bien, a la opinión de dos o tres personas; y quedaremos convencidos de ello si pudiéramos ver la manera como nace tal opinión universalmente válida. Entonces descubriríamos que, en un primer momento, fueron dos o tres personas quienes por vez primera asumieron y presentaron o afirmaron y que se fue tan benévolo con ellos que se creyó que las habían examinado a fondo; prejuzgando la competencia de éstos, otros aceptaron igualmente esta opinión y a éstos creyeron a su vez muchos otros a quienes la pereza mental los empujaba a creer de golpe antes que tomarse la molestia de examinar las cosas con rigor. Así creció de día en día el número de tales seguidores perezosos y crédulos.

De hecho, una vez que la opinión tenía un buen número de voces que la aceptaban, los que vinieron después supusieron que tan sólo podía tener tantos seguidores por el peso concluyente de sus argumentos. Los demás, para no pasar por espíritus inquietos que se rebelan contra opiniones universalmente aceptadas y por sabidillos que quieren ser más listos que el mundo entero, fueron obligados a admitir lo que ya todo el mundo aceptaba. En este punto, la

aprobación se convierte en un deber. En adelante, los pocos que son capaces de sentido crítico estarán obligados a callar y sólo pueden hablar aquellos que, del todo incapaces de tener una opinión y juicio propios, no son más que el eco de las opiniones ajenas. Y además son los defensores más apasionados e intransigentes de esas opiniones.

De hecho, en aquel que piensa de modo diferente, ellos odian no tanto una opinión diversa que él afirma cuanto la audacia de querer juzgar por sí mismo, cosa que ellos no pueden hacer y en su interior lo saben pero sin confesarlo.

En suma, son muy pocos los que piensan pero todos quieren tener opiniones. ¿Y qué otra cosa les queda más que tomarlas de otros en lugar de formárselas por su propia cuenta? Y dado que esto es lo que sucede, ¿qué puede valer la voz de cientos de millones de personas? Tanto, por ejemplo, como un hecho histórico que se encuentra en cien historiadores, cuando se constata que todos se han copiado unos a otros, con lo que, finalmente, todo se reduce a un solo testimonio. (Según Bayle, *Pensées sur les Comètes*, vol. 1, p. 10.)

Dico ego, tu dicis, sed denique dixit et ille:
Dictaque post toties, nil nisi dicta vides.

(Yo lo digo, tú lo dices y, al fin, lo dice también el otro: después de darle tantas vueltas, nadie ve más que lo que se ha dicho.)

No obstante, cuando se discute con gente común se puede hacer uso de la opinión general como autoridad.

En general, encontraremos que, cuando dos cabezas ordinarias disputan entre sí, el arma común que han escogido es la autoridad; se baten entre sí a golpes de autoridad. Si una cabeza más refinada tiene que enfrentarse con alguien de este tipo, lo mejor será aconsejarle que se resigne a utilizarla también, escogiéndola según los flancos débiles de su adversario. De hecho, atacado por el arma de las razones, éste es *ex hypothesi* un Sigfrido con cuernos, inmerso en la marea de la incapacidad de pensar y juzgar.

En los tribunales se disputa recurriendo exclusivamente a autoridades; a la autoridad de la ley que es firme. El papel propio de la autoridad judicial es encontrar la ley, es decir, la autoridad aplicable a un caso concreto. Pero la dialéctica tiene un espacio de acción suficiente cuando, en una situación determinada, el caso concreto y una ley, en realidad ajenos uno al otro, son girados hasta que se pueda considerar que tienen una relación entre sí: también a la inversa.

ESTRATAGEMA Nº 31

Cuando uno no sabe oponer ninguna razón frente a la del adversario, se puede declarar con fina ironía incompetente: «Lo que usted dice supera mi

débil capacidad de comprensión; será desde luego cierto, simplemente yo no lo puedo entender y renuncio a todo juicio.» Con esto se insinúa a los oyentes, entre los que uno tiene consideración, que se trata de una cosa insensata. Muchos profesores de la vieja escuela ecléctica, al aparecer la *Crítica de la razón pura* y, sobre todo, cuando empezó a despertar interés, dijeron: «No entendemos nada de esto», y con ello pensaron que la habían demolido. Pero cuando algunos profesores de la nueva escuela les mostraron que tenían razón y que, simplemente, no la habían entendido, cambiaban bruscamente de humor.

Esta estratagema se puede utilizar tan sólo cuando uno está seguro de que, ante los oyentes, goza de una estimación claramente superior a la que éstos tienen del adversario. Por ejemplo, un profesor frente a un estudiante. En realidad, esto corresponde a la estratagema precedente y es un modo especialmente malicioso de hacer valer la propia autoridad en lugar de las razones. El contraataque es: «Permítame, con su gran penetración no tendría usted el menor problema para comprenderlo y sólo puede ser culpa de mi deficiente exposición» y desmenuzarle la cosa en la boca de forma que *nolens volens* tiene que entenderlo y quedará claro que él, al principio, en realidad no lo entendió. Así se retuerce el argumento. Quería insinuarnos un «sinsentido» y nosotros le hemos probado que no lo había captado. Ambas cosas con exquisita gentileza.

Estratagema nº 32

Un modo rápido de eliminar o, al menos, hacer sospechosa una afirmación del adversario contraria a nosotros es reducirla a una categoría generalmente detestada, aunque la relación sea tan sólo de vaga semejanza y poco rigurosa. Por ejemplo, esto es maniqueísmo, esto es arrianismo, esto es pelagianismo, esto es idealismo, esto es espinosismo, esto es panteísmo, esto es brownianismo, esto es naturalismo, esto es ateísmo, esto es racionalismo, esto es espiritualismo, esto es misticismo, etc. Con esto damos por supuesto dos cosas: 1) que aquella afirmación es efectivamente idéntica a esa categoría o, al menos, está comprendida en ella y estamos diciendo: «Esto no es nada nuevo»; 2) que esta categoría ya está del todo refutada y no puede contener una sola palabra de verdad.

Estratagema nº 33

«Esto puede ser verdad en teoría; pero en la práctica es falso.» Con este sofisma se aceptan las razones pero se niegan las consecuencias; en contradicción con la regla: ***a ratione ad rationatum valet consequentia*** (si una razón es justa, la consecuencia que de ella se deriva es válida). Esa afirmación expresa algo que es imposible: lo que es cierto en teoría tiene que serlo también en la práctica. Y si no lo es,

tiene que haber un fallo en la teoría: algo quedó inadvertido y no se incluyó en el cálculo; por consiguiente, es falso también en la teoría.

Estratagema nº 34

Si el adversario no da una respuesta directa a una cuestión o un argumento, o no toma una posición, sino que la evade con una contrapregunta, o con una respuesta indirecta, refugiándose en una proposición que no tiene que ver con el tema y quiere así esquivar el ataque, esto es un signo indudable de que (a veces sin saberlo) hemos puesto el dedo en un punto putrefacto. Ese mutismo, por su parte, es *relativo*. Hay que persistir sobre el tema que hemos planteado y no ceder, aun cuando no veamos todavía en qué consiste de hecho la debilidad que se nos ha revelado.

Estratagema nº 35

La cual, si puede utilizarse, hace superfluas a todas las demás: en lugar de influir con razones en el entendimiento se influye con motivaciones en la voluntad, y el adversario, lo mismo que los oyentes cuando tienen un interés en común con él, son súbitamente ganados para nuestra opinión aunque ésta se hubiera tomado prestada de un manicomio. Para

la mayoría pesa más unas migas de voluntad que un quintal de razones y convencimientos. Naturalmente funciona sólo en circunstancias muy particulares. Se hace comprender al adversario que su opinión, en el momento en que sea aceptada, haría un daño notable a sus propios intereses y la dejará caer con la misma rapidez con que soltaría un hierro candente que inadvertidamente ha cogido con la mano. Por ejemplo, un eclesiástico defiende un dogma religioso. Le hacemos observar que eso está indirectamente en contradicción con un dogma fundamental de su iglesia y lo dejará caer.

Un terrateniente afirma la excelencia de la mecánica en Inglaterra, donde una máquina de vapor realiza el trabajo de muchos hombres. Se le hace observar que pronto también los vehículos serán arrastrados por máquinas de vapor; con ello caerán los precios de los caballos de sus numerosas cuadras; y veremos qué dice. En tales casos la reacción más frecuente es: «*Quam temere in nosmet legem sancimus iniquam*» (Con cuánta facilidad declaramos inicua una ley que es contraria a nuestros intereses).

Sucede así cuando los oyentes, pero no el adversario, pertenecen a una secta, corporación, sindicato, club, etc. La tesis que sustenta puede ser justa, pero es suficiente aludir al hecho de que va contra los intereses comunes de dicha corporación, etc., y todos los oyentes encontrarán los argumentos del adversario flojos y mezquinos, aunque sean excelentes, y los nuestros justos y acertados, aunque estén

fabricados de aire. El coro se proclamará ruidosamente a nuestro favor, y el adversario, con las orejas gachas, tendrá que abandonar el campo. Sí, los oyentes ordinariamente creerán que han dado su aprobación por puro convencimiento. En realidad, lo que nos desfavorece parece, la mayor parte de las veces, absurdo al entendimiento. *Intellectus luminis sicci non est*, etc. (cita completa): «El entendimiento no es una luz que arde sin aceite, sino que es alimentado por la voluntad y las pasiones.» Esta estratagema podría designarse «coger al árbol por su raíz»; generalmente es llamada *argumentum ab utili*.

Estratagema nº 36

Desconcertar, aturdir al adversario con un raudal de palabras sin sentido. Esto se basa en que

Gewöhnlich glaubt der Mensch,
Wenn er nur Worte hört,
Es müsse sich dabei doch auch was
Denken lassen.

«Con frecuencia creen los hombres, cuando escuchan sólo varias palabras, que se trata de hondos pensamientos» (Goethe, *Fausto*).

Si en el fondo el adversario está convencido de su propia debilidad, si está habituado a escuchar todo tipo de cosas que no comprende y hace como

si las entendiera, se le puede impresionar ofreciéndole, con aire grave, un desatino que suene como algo docto y profundo, frente al cual carece de oído, vista y pensamiento, y presentarlo como prueba incontestable de la propia tesis. Como es sabido, en tiempos recientes, algunos filósofos han adoptado esta estratagema, frente a todo el público alemán, con éxito brillantísimo. Pero, como se trata de *exempla odiosa*, recurriremos a otro ejemplo antiguo tomado de Goldsmith, *Vicar of Wakefield*, p. 34.

Estratagema nº 37

(La cual debería ser una de las primeras.) Si el adversario tiene de hecho razón y ha escogido para defenderse, afortunadamente para nosotros, una prueba inadecuada, nos resultará fácil refutar esa prueba y daremos esto como una refutación de la tesis misma. En el fondo, esto se reduce a que estamos presentando un *argumentum ad hominem* por uno *ad rem*. Si al adversario o a los asistentes no les viene a la mente una prueba mejor, hemos triunfado. Por ejemplo, si uno emplea, para probar la existencia de Dios, el argumento ontológico que es fácil de refutar. Esta es la forma en que los malos abogados pierden una buena causa. Quieren defenderla con una ley que no es aplicable y la que sí es aplicable no les viene a la mente.

Última estratagema

Cuando se advierte que el adversario es superior y que acabará no dándonos la razón, se adoptará un tono ofensivo, insultante, áspero. El asunto se personaliza, pues del objeto de la contienda (dado que la partida está perdida) se pasa al contendiente y se ataca, de una manera u otra, a la persona. Pudiera llamarse *argumentum ad personam*, para distinguirlo del *argumentum ad hominem*; éste se aparta del objetivo propiamente dicho para dirigirse a aquello que el adversario dijo o admitió. En cambio, cuando se arguye *ad personam*, el objeto se deja completamente de lado y uno concentra el ataque contra la persona del adversario y así se convierte en insolente, pérfido, ultrajante, áspero. Es una apelación de las fuerzas del espíritu a las del cuerpo, a la animalidad. Esta regla es muy popular, pues cada uno es capaz de aplicarla y, por eso, se emplea con frecuencia. Pero hay que preguntarse qué contrarregla puede emplear la parte contraria, pues, si quiere pagar con la misma moneda, se llegará a una riña, un duelo o un proceso por injurias.

Sería un gran error pensar que basta con evitar toda alusión personal. En realidad, el hecho de demostrar a alguien, con todo comedimiento, que no tiene razón y que, por consiguiente, juzga y piensa de una manera equivocada, y así sucede en todo triunfo dialéctico, lo amarga más que cualquier

expresión ruda y ultrajante. ¿Por qué? Porque, como dice Hobbes (*De cive*, cap. I): *Omnis animi voluptas, omnisque alacritas in eo sita est, quod quis habeat, quibuscum conferens se, possit magnifice sentire de seipso* («Todo placer del espíritu y todo contento consisten en tener alguien, en comparación con el cual, uno pueda tener una alta estima de sí mismo»). Nada supera para el hombre la satisfacción de su vanidad y ninguna herida duele más que las que se infligen a la vanidad. (De esto proceden expresiones como «el honor vale más que la vida», etc.) Esta delectación de la vanidad proviene principalmente de la comparación de uno mismo con los demás en todos los aspectos, pero especialmente en los referentes a las capacidades intelectuales. Y esta comparación tiene lugar de manera *efectiva* y muy violentamente en las controversias. De aquí el furor del derrotado sin que se le haga injusticia, y de aquí que se acoja, como último recurso, a esta última estratagema, sin que se pueda evitar con simple gentileza por nuestra parte. Tener gran sangre fría puede ser de enorme utilidad en estas ocasiones si, cuando el adversario pasa a los ataques personales, uno responde con calma que eso no tiene nada que ver con el tema discutido y retorna rápidamente a éste y continúa demostrándole que objetivamente no tiene razón, sin prestar atención a sus ofensas; por tanto, más o menos, como dice Temístocles dirigiéndose a Euribíades: πατάξον μεν, ακουσον δε. (Golpéame, pero escúchame.) Pero esto no es dado a todos.

La única contrarregla segura es, por tanto, la que ya Aristóteles indica en el último capítulo de los *topica*: no entrar en controversia con el primero que llega, sino sólo con aquellos que se conocen y de los que uno sabe que tienen inteligencia suficiente para no proponer cosas absurdas que lleven al ridículo, y tienen suficiente talento para discutir a base de razones y no con baladronadas, para escuchar y admitir razones y que, en fin, aprecien la verdad, presten con gusto el oído a las buenas razones, aun cuando procedan de boca del adversario, y sean lo bastante equitativos para soportar que no se les dé la razón, cuando la verdad está de la otra parte. De esto se sigue que, entre cien personas, apenas hay una con la que valga la pena disputar. A los demás dejarlos que digan lo que quieran porque *desipere est juris gentium* (el ser idiota es uno de los derechos del hombre) y pensemos en el consejo de Voltaire: *La paix vaut encore mieux que la vérité* (La paz vale más que la verdad); y un proverbio árabe dice: «En el árbol del silencio cuelga su fruto la paz.»

En todo caso, la controversia es, con frecuencia, útil par las dos partes, como una colisión de cabezas que sirve para rectificar los propios pensamientos y también lograr nuevos puntos de vista. Pero los dos contendientes deben ser similares en cultura e inteligencia. Si uno carece de la primera, no capta todo, no está *au niveau*. Si carece de la segunda, el rencor que este hecho produce lo instigará a la deslealtad, a la astucia, a la villanía.

Entre la disputa *in colloquio privato s. familiari* y la *disputatio sollemnis, pro gradu*, etc., no existe una diferencia esencial. La diferencia es tan sólo que, en esta última, se requiere que el *respondens* (el que contesta) deba siempre tener razón frente a su *opponens* (contrincante) y, cuando sea preciso, el *praeses* (el que preside) vendrá en su ayuda. O también que, en esta última, se argumenta de un modo más formalista y los contendientes voluntariamente revisten los argumentos de una forma silogística rigurosa.

APÉNDICE

LÓGICA *y dialéctica* fueron usadas como sinónimos ya por los antiguos, si bien λογιζεσθαι, reflexionar, examinar, calcular, y διαλεγεσθαι, dialogar, son dos cosas muy distintas. El nombre *dialéctica* διαλεκτικη, διαλεκτικη πραγματεια [función dialéctica], διαλεκτικος ανηρ [hombre dialéctico] fue usado, en primer lugar (como cuenta Diógenes Laercio) por Platón. Y encontramos que en *Fedro, El Sofista, La República*, libro 7, etc., entiende por ello el uso correcto de la razón y el ejercitarse en el mismo. Aristóteles emplea τα διαλεκτικα en este sentido pero (según Laurentius Valla) había adoptado primero λογικη en el mismo sentido. En él encontramos λογικας δυσχερειας, es decir, *argutias* (dificultades lógicas, sofistería), προτασιν λογικην (premisa lógica), αποριαν λογικην (aporía lógica). Según esto, διαλεκτικη sería anterior a λογικη.

Cicerón y Quintiliano emplean con el mismo sentido general *dialéctica y lógica*. Cicerón en *Lúculo: Dialecticam inventam esse, veri et falsi quasi disceptatricem* (Se inventó la dialéctica para que fuese,

como quien decide entre lo verdadero y lo falso). *Stoici enim judicandi vias diligenter persecuti sunt, ea scientia, quam dialecticem appellant* (Los estoicos han estudiado con minuciosidad los métodos del juicio, con ayuda de esa ciencia que llaman dialéctica). Cicerón, *Tópica*, c. 2. Quintiliano, (lib. XII, 2): *Itaque haec pars dialecticae, sive illam disputatricem dicere malimus* (Por tanto, parte de la dialéctica o, como preferimos designarla, arte de disputar.) Así pues, a él le parece esto último el equivalente latino de διαλεκτικη. (Todo esto, según Petri Rami, *Dialéctica, Audomari Talaei praelectionibus illustrata*, 1569.) Este uso de los términos *lógica y dialéctica*, como sinónimos, se mantuvo en la Edad Media y en la época moderna hasta hoy. Sin embargo, en tiempos recientes el término dialéctica ha sido empleado, especialmente por Kant, en un sentido peyorativo, como «arte sofística de disputar», y por eso se ha preferido la denominación «lógica» como menos comprometida. Sin embargo, los dos términos tuvieron en su origen el mismo significado y, en los últimos años, se han vuelto a considerar como sinónimos.

Es lástima que *dialéctica* y *lógica*, desde tiempos antiguos hasta ahora, se hayan usado como sinónimos y, por ello, no puedo libremente distinguir su significado como yo quisiera y definir la *lógica* (de λογιζεσθαι, reflexionar, calcular, de λογος, palabra y razón que son inseparables) como «la ciencia de las leyes del raciocinio, es decir, del arte de proceder de

la razón», y la «*dialéctica*» (de διαλεγεσθαι, disputar; pero toda conversación es una comunicación de hechos o de opiniones, es decir, será histórica o deliberativa) como «el arte de disputar» (entendiendo esta palabra en sentido moderno). Evidentemente tiene la lógica un objeto puramente *a priori*, determinable sin intervención de elementos empíricos, es decir, las leyes del pensamiento, el procedimiento que sigue la *razón* (el λογος), dejada a sí misma y no perturbada, o sea cuando piensa por sí solo un ser racional al que nada desvía. La dialéctica, en cambio, trataría de la comunicación entre dos seres racionales, que piensan juntamente, y de los que nacerá, dado que no son como dos relojes sincronizados, una disputa, es decir, una lucha intelectual. Como *pura razón* deberían los dos individuos estar de acuerdo. Sus divergencias surgen de la desigualdad, que es esencial a la individualidad, y son, por consiguiente, un *elemento empírico*. La *lógica*, ciencia del pensamiento, es decir, del procedimiento de la pura razón, podría, por tanto, ser construida puramente *a priori*; la *dialéctica*, en gran parte, sólo *a posteriori*, sobre la base del conocimiento empírico de las perturbaciones a que está sujeto el puro pensar, por la diversidad de la individualidad, cuando piensan juntamente dos seres racionales y del conocimiento de los medios que emplean uno contra el otro para que su pensar individual se imponga como el puro y objetivo. Es inherente a la naturaleza humana que si, al pensar juntamente, διαλεγεσθαι, es decir, al inter-

cambiar opiniones (excluidas comunicaciones de tipo histórico), A percibe que los pensamientos de B sobre el mismo objeto difieren de los suyos, no examine, en primer lugar, su propio pensamiento para encontrar los errores, sino que presupone que éstos están en el pensamiento del otro: dicho de otra manera, el hombre por naturaleza pretende *tener razón* y lo que de esta condición humana se deriva es lo que enseña la disciplina que yo quisiera denominar *dialéctica*, mas, para evitar malentendidos, llamaré *dialéctica erística*. Sería, por tanto, la doctrina del proceder que es innato en el hombre para tener razón.

NOTAS

1) Los antiguos emplean los términos lógica y dialéctica casi siempre como sinónimos. Otro tanto hacen los modernos.

2) El término *erística* sería tan sólo una palabra más dura para designar la misma cosa. Aristóteles (según Diógenes Laercio, V, 28) ha puesto juntas la retórica y la dialéctica, cuyo objetivo es το πιθανον, persuadir, y también la analítica y la filosofía, cuyo objetivo es la verdad. Διαλεκτικη δε εστι τεχνη λογων, δι ής ανασκευαζομεν τι η κατασκευαζομεν, εξ ερωτησεως και αποκρισεως των προσδιαλεγομενων. (La dialéctica es un arte de la palabra con el cual refutamos o afirmamos alguna cosa mediante preguntas y respuestas de los interlocutores) (Diógenes Laercio, III, 48 en *Vita Platonis*).

Aristóteles distingue de hecho: 1) la *lógica*, o analítica, como teoría o método para obtener los verdaderos silogismos, los apodicticos; 2) la *dialéctica* o método para obtener silogismos que pasan por verdaderos o son aceptados como tales —ενδοξα, *probabilia* (*Top*, I, caps. 1 y 12)—; en todo caso, no

se da por seguro que sean falsos ni tampoco que sean verdaderos (en sí y por sí), no siendo esto lo importante. ¿Y qué es esto más que el arte de tener razón, al margen de que, en el fondo del problema, se tenga o no? Es decir, el arte de conseguir una apariencia de la verdad sin preocuparse del fondo del tema.

Por tanto, como dijimos al principio, Aristóteles divide, de hecho, los silogismos en lógicos y dialécticos, como acabamos de señalar, y después en 3) *eristicos* (erística), en los cuales la forma del silogismo es correcta pero la tesis misma, la materia del silogismo, no es verdadera; solamente lo parece, y, finalmente, en 4) *sofísticos* (sofística), en los cuales la forma del silogismo es falsa, pero parece correcta. Las tres últimas categorías pertenecen en realidad a la dialéctica erística, pues todas ellas se dirigen, no a la verdad objetiva, sino a la apariencia de la misma, sin ocuparse de esa objetividad y mirando sólo a *tener razón*. El libro sobre los silogismos sofísticos se publicó más tarde y por separado. Era el último libro de la dialéctica.

3) *Maquiavelo* prescribe al príncipe que aproveche en cada momento la debilidad de su vecino para atacarlo: de lo contrario, éste puede, en cualquier ocasión, sacar partido de la debilidad del príncipe. Si existiera lealtad y buena fe, las cosas serían distintas. Pero como no se puede esperar esto de los demás, no debe uno practicarlas, pues no sería recompensado. Lo mismo sucede en las controversias. Si doy al adversario la razón en el momento en que éste parezca tenerla, no es probable que él haga lo mismo en el caso contrario. Más bien acudirá a medios ilícitos. Por tanto, yo debo hacerlo también. Es fácil decir que tan sólo se debe buscar la verdad, sin prejuicios en favor de la propia tesis. Pero no se puede suponer que el adversario lo hará. Y así tampoco debemos hacerlo nosotros. Además, si, en cuanto me parece que el adversario tiene razón, desisto de mi tesis que al principio consideré verdadera, es fácil que, llevado de una impresión del momento, yo renuncie a la verdad para adoptar un error.

4) *Doctrina sed vim promovet insitam.* Pero la doctrina promueve la facultad innata (Horacio).

5) Y, por otra parte, Aristóteles se preocupa, una vez más, en el libro *De elenchis sophisticis*, de distinguir la *dialéctica* de la *sofística* y la *erística*. La diferencia consiste, según él, en que los silogismos dialécticos son verdaderos en cuanto a la forma y al contenido; los erísticos o sofísticos [que se diferencian entre sí puramente por el objetivo, que en los primeros (erísticos) es tener razón en sí, y en los últimos (sofísticos), el prestigio que así se adquiere y el dinero que de esta manera se gana], son falsos. En cuanto a si las proposiciones son verdaderas por razón de su contenido, esto es siempre un hecho demasiado incierto para convertirlo en un principio de distinción. Y, menos que nadie, el que discute

puede tener en este punto certeza completa. Incluso el mismo resultado de la disputa no ofrece conclusiones categóricas. Por ello, en la *dialéctica* de Aristoteles hay que incluir también la sofística, la erística y la peirástica y definirla como el *arte de tener razón en el disputar* y, evidentemente, lo que más ayudará para ello es el hecho de tener objetivamente razón. Pero esto, dada la manera de pensar de los hombres, no es suficiente en sí mismo y tampoco es necesario, dada la debilidad del entendimiento humano. Hay que añadir, pues, otras estratagemas que, precisamente por ser independientes de que objetivamente se tenga razón o no, pueden también adoptarse cuando uno objetivamente no la tiene. Y, si es así, no se sabe casi nunca con absoluta certeza.

Mi punto de vista es que hay que distinguir la *dialéctica* de la *lógica* más estrictamente que lo hace Aristóteles, dejando a la *lógica* la verdad objetiva, en cuanto es algo *formal*, y limitando la *dialéctica* al *arte de tener razón* y, por otra parte, no separar de ella la *erística* y la *sofística* tanto como él lo hace, pues esta distinción se basa en la verdad material objetiva, de la cual no podemos estar seguros de antemano sino más bien decir con Poncio Pilato: ¿Qué es la verdad? Pues *veritas est in puteo*: εν βυθῳ ἡ αληθεια (la verdad está en lo profundo). Proverbio de Demócrito: Diógenes Laercio, IX, 72. Es fácil decir que, en una discusión, no hay más que sacar a luz la verdad: pero todavía no sabemos dónde se halla. Uno puede equivocarse por los argumentos del adversario y también

por los propios. Además, *re intellecta, in verbis simus faciles* (bien entendida una cosa, es fácil ponerla en palabras). Y como, en general, se considera el término *dialéctica* como sinónimo de *lógica*, llamaremos a nuestra disciplina *dialéctica erística*.

6) Los conceptos se pueden subsumir bajo ciertas clases como género y especie, causa y efecto, propio y opuesto, posesión y privación, y estas clases están sometidas a algunas reglas generales: éstas son los *loci* τοποι. Por ejemplo, un *locus* de causa y efecto es: «La causa de la causa es causa del efecto.» Puede aplicarse así: «La causa de mi felicidad es mi riqueza; por tanto, el que me dio la riqueza es el autor de mi felicidad.» *Loci* de antinomia: 1) Se excluyen entre sí, por ejemplo, derecho y torcido. Están presentes en el mismo sujeto: por ejemplo, tiene el amor su sede en la voluntad (επιθυμητικον), entonces también el odio. Pero si éste se halla en el sentimiento (θυμοειδες), también el amor. Si el alma no puede ser blanca, tampoco puede ser negra. 3) Si no existe un grado inferior, tampoco existe el superior. Si un hombre no es justo, tampoco es benévolo. Con esto puede verse que *los loci son ciertas verdades generales, que se refieren a clases enteras de conceptos, a las cuales se puede, en los casos particulares, recurrir para de ellas sacar argumentos y también para referirse a ellas como universalmente evidentes.* Pero la mayoría de los *loci* son muy engañosos y sujetos a gran número de excepciones. Por

ejemplo, un *locus* dice: cosas que se contraponen tienen características contrarias. Por ejemplo: la virtud es bella, el vicio es feo. La amistad es benevolente, la enemistad malévola. Pero el derroche es un vicio; luego la tacañería, una virtud. Los locos dicen la verdad, luego los cuerdos mienten: falso. La muerte consiste en desaparecer, luego la vida en nacer: falso.

Ejemplo de la falacia de tales *topi*. Escoto Eriugena, en el libro *De predestinatione*, cap. 3, quiere refutar a los herejes que atribuyen a Dios dos *predestinationes* (una de los elegidos a la salvación y otra de los reprobados a la condenación), y a tal fin utiliza este *topus* (Dios sabe traído de dónde): *Omnium, quae sunt inter se contraria, necesesse est eorum causas inter se esse contrarias; unam enim eandemque causam diversa, inter se contraria efficere ratio prohibet.* (Las causas de todas las cosas entre sí contrarias deben ser contrarias entre sí, pues el que una y la misma causa tenga efectos diversos y entre sí contrarios, lo prohíbe la razón.) ¡Bien! Pero *experientia docet* (la experiencia enseña) que el mismo calor hace dura la arcilla y blanda la cera, y cien casos similares. Y, sin embargo, el *topus* suena plausible. Construye tranquilamente su demostración a partir del *topus* pero la demostración pierde su interés.

Una entera colección de *loci* con sus refutaciones ha recopilado Baco de Verulamio bajo el título *Colores boni et mali*. Pueden servir aquí como ejemplos. Los llama *Sophismata*.

Como un *locus* puede también considerarse el argumento con el que Sócrates en *El Banquete*, a

Agatón, que ha atribuido al amor todas las cualidades excelentes, belleza, bondad, etc., le prueba lo contrario: «Uno busca lo que no tiene, el amor busca lo bello y lo bueno; por tanto, es que no lo tiene.» Aparentemente hay ciertas verdades de validez general, aplicables a todo, y con las cuales se pueden decidir todos los casos particulares aunque sean muy diferentes, sin entrar demasiado cerca en sus aspectos específicos. (La ley de la compensación es un excelente *locus*.) Pero esto no resulta válido, precisamente porque los conceptos nacen por abstracción de las diferencias y, por eso, comprenden las realidades más diversas, que de nuevo reaparecen cuando, por medio de los conceptos, asociamos los objetos individuales más diversos y tan sólo se juzga sobre la base de los conceptos superiores. Es algo connatural al hombre en una controversia, cuando se ve apremiado, refugiarse tras algún *topus* general. Los *loci* son también la *lex parsimoniae naturae* (la ley de economía de la naturaleza). Y *natura nihil facit frustra* (la naturaleza no hace nada en vano). En realidad, todos los aforismos son *loci* con tendencia práctica.

7) Con frecuencia discuten dos con ardor y, al final, vuelven a casa, cada uno con la opinión de su oponente: han hecho un intercambio.

8) Según Diógenes Laercio, entre los muchos escritos retóricos de Teofrasto, todos perdidos, había uno que llevaba por título: Αγωνιστικον της περι

τους ερισττκους λογους θεωριας («Discusión sobre la teoría del discurso erístico»): el tema que aquí tratamos.

9) *Sophisma a dicto secundum quid ad dictum simpliciter* (sofisma que pasa de algo dicho relativamente a algo dicho en absoluto). Es el segundo *elenchus sophisticus* en Aristóteles εξω της λεξεως –το ἁπλως, η μη ἁπλως, αλλα πη η που, η ποτε, η προς τι λεγεσθαι (al margen de la forma de expresión: ser dicho en absoluto o no, pero en cualquier modo, lugar o tiempo o en relación a cualquier cosa). *El Sofista: elenchis*, c. 5.

SCHOPENHAUER Y LA DIALÉCTICA

Por DIONISIO GARZÓN

DOS DIALÉCTICAS

EN el año 1821, el relativamente joven intelectual Arthur Schopenhauer regresa a su patria, Alemania, tras una estancia de diez meses en tierras italianas, y se dispone a intentar una carrera docente como profesor universitario. Anteriormente, a sus treinta años, había publicado ya, entre otros trabajos, una obra de honda densidad filosófica que era una concepción sistemática, en transparente prosa, de toda la filosofía. Pero su libro *El mundo como voluntad y representación* apenas había logrado eco entre los lectores. Y en los círculos especializados del mundo intelectual y universitario no había cosechado más que silencio: ni reseñas, ni críticas, ni comentarios.

Después de ponderar diversas opciones para sus proyectadas tareas académicas, se había decidido por la Universidad de Berlín, donde impartiría lecciones como «Privatdozent». Venía cargado de talento pero vacío de éxito o de reconocimiento a su labor.

En esa misma Universidad, en el apogeo de su gloria, el profesor Guillermo Federico Hegel exponía —fulminaba como Moisés desde el Sinaí— sus

famosas lecciones sobre la Idea de lo Absoluto, sobre el Desarrollo del Espíritu Universal. Schopenhauer siempre consideró la filosofía de Hegel poco más que pura palabrería sin sentido.

Para sus clases, el nuevo docente —la modestia nunca fue una de sus virtudes— escogió ostentosamente un aula frente a la de Hegel, haciendo que coincidieran los horarios de sus clases. Un error de cálculo, seguido de fracaso. Los oyentes seguían llenando el aula del eminente profesor Hegel, prestigiosa figura en el mundo universitario alemán, dejando casi vacía el aula de Schopenhauer.

Pero al margen de esto que es anecdótico y, en la perspectiva del tiempo, irrelevante, lo que aquí nos interesa destacar es que ambos docentes, entre otras materias que exponían en sus lecciones, se interesaban por un mismo tema: dialéctica. Sin embargo, los significados que daban a este término eran muy diferentes, como si hablasen de dos temas completamente distintos.

Para Schopenhauer, su mirada dirigida al mundo de las realidades cotidianas, la dialéctica era una técnica para tener razón en las disputas, para persuadir y convencer a un interlocutor, un arte para oponer, gracias a silogismos artificiosamente dispuestos, el adversario a sí mismo y así obligarle o bien a decir lo que uno quiere que diga, con lo cual nos da la razón, o a callarse. Un instrumento al servicio de la arrogancia y vanidad humanas.

Para Hegel, elevándose a planos filosóficos más altos, la dialéctica ha de entenderse —dando así un salto cualitativo— como estructura no sólo del pensamiento sino de la realidad misma, y refleja el desarrollo y despliege del espíritu. Dos concepciones que no tenían nada en común. Las dos válidas en sus respectivas esferas.

En 1831, la naturaleza —con su mano implacable y silenciosa— puso punto final a las actividades docentes de los dos filósofos en la forma de una epidemia que ese año asoló Berlín.

Hegel, el gran maestro en el cenit de su gloria, sucumbió al cólera. La muerte selló sus labios para siempre, pero sus concepciones de la dialéctica no se perderían en el Olimpo del mundo intelectual. Su filosofía siguió resonando con despliegues y turbulencias en el mundo político y social, hasta en direcciones a veces opuestas (derecha e izquierda hegelianas), y su eco todavía llega hasta nuestros días.

Por su parte, Schopenhauer decidió abandonar precipitadamente el Berlín plagado por la epidemia y trasladar su residencia a Frankfurt. En su maleta llevaría, falto de darle el último retoque, el manuscrito del pequeño tratado, donde había ido anotando, en sus años de docencia en Berlín, una serie de estratagemas dialécticas para tener razón en las discusiones. Esta obra, ya casi en fase final, quedó así interrumpida.

La gloria, tan deseada por él y que hasta entonces no había conseguido, vendría más tarde a iluminar, con el esplendor dorado de un atardecer, sus años otoñales en el retiro de Frankfurt.

LOS CAMINOS DE LA DIALÉCTICA

Esta divergencia, aparentemente tan radical, de dos eminentes profesores que mantienen concepciones diversas de la dialéctica, es algo significativo y emblemático de lo que siempre ha sido el concepto de dialéctica a lo largo de la historia del pensamiento: un concepto, que no ha tenido un significado unívoco y menos una trayectoria lineal, sino llena de avatares y complejos cambios. Y surge la pregunta inevitable: ¿Qué es dialéctica?

Escojamos al azar algunas respuestas que se han dado a esta pregunta en épocas muy distintas:

Para Zenón de Citio, «el arte de producir sofismas».

Para Platón es «el coronamiento y la cumbre de las demás ciencias; no hay ninguna que pueda colocarse por encima de ella».

Para Kant es «la lógica de la apariencia», y, para Hegel, «el alma del progreso científico».

Y más cercano a nosotros Martin Heidegger, en *Sein und Zeit*, declara que «la dialéctica ha sido un genuino impedimento filosófico, se ha tornado superflua».

Es, por tanto, comprensible que un diccionario especializado, al abordar este término, se ponga guantes y, a la sombra de la cautela, diga: «Esta palabra ha tenido acepciones tan diversas que no puede ser últimamente usada más que indicando con toda precisión en qué sentido se toma. Aun así, está fundado recelar —incluso después de haber tomado esta precaución— de las asociaciones impropias que se corre el peligro de suscitar con ella.» (André Lalande: *Vocabulaire technique et critique de la philosophie.*)

No parece que este consejo haya tenido muchos seguidores.

Sería fácil reseñar variedad de formulaciones teóricas, algunas de las cuales intentan una respuesta pretendidamente sencilla o falsamente sintética a un tema tan complejo.

Son inumerables, y algunos de ellos excelentes, los libros que, en un sentido u otro, sobre dialéctica se han escrito.

Pensamos que, para nuestro propósito, el acercamiento más esclarecedor es el acercamiento histórico, es decir, considerar, aunque sea de manera sucinta, lo que, en realidad, ha sido, lo que ha significado la dialéctica para algunas de las figuras más eminentes a lo largo de la historia del pensamiento.

Es lo que pretendemos en las páginas que siguen, con el fin de que el lector pueda enjuiciar, con cierta perspectiva, el tratado sobre dialéctica erística de Schopenhauer.

Sin duda, resultará de interés seguir esta trayectoria de la dialéctica en el correr de los siglos, a través de los inesperados senderos de la mente humana; en definitiva, uno de los muchos aspectos del caminar del espíritu humano, en su eterna lucha hacia la luminosidad y la clarividencia.

EL MUNDO GRIEGO

La historia viene de lejos. Como arte para defenderse y salir triunfante en una disputa, la dialéctica es algo innato, anterior a toda teoría, para cuya práctica no es necesario recibir lecciones de antemano, y se practicó mucho antes de que el nombre apareciera en algún libro. En nuestro mundo cultural de Occidente, las primeras formulaciones técnicas o escritas las encontramos en la antigua Grecia, en los albores luminosos de su pensamiento.

El término que hoy utilizamos, «dialéctica», proviene del verbo διαλεγεσθαι, que ya aparece en Homero y significa disputar, discutir, con el objeto de imponer una opinión. Generalmente se considera que fue Platón el primer pensador que, de una manera técnica, utilizó el término, como adjetivo διαλεκτικος, para caracterizar tanto una forma de razonamiento como a quien lo practica. El adjetivo εριστικα con que Schopenhauer encabeza su tratado (*Dialéctica erística*) procede del verbo ερειν que significa disputar por disputar.

Como descubridor o inventor de la dialéctica considera Aristóteles, en un escrito de su juventud, a Zenón de Elea (s. V a. C.), el cual «argüía con tal habilidad que las mismas cosas le parecían a sus oyentes iguales y distintas, unas y múltiples, en reposo y en movimiento» (Platón, en *Fedro*).

Con gran capacidad argumentativa defendió las tesis de su maestro Parménides sobre la unidad del

ser, reduciendo brillantemente al absurdo las tesis de sus oponentes. En escritos juveniles, a los que impugnaban su concepción de la unidad de las cosas les pagaba, en exceso, con la misma moneda, demostrando que, si se examinaba el asunto con detención, de las hipótesis de ellos sobre la pluralidad, se seguían unas consecuencias mucho más absurdas que las derivadas de su propia tesis. «Con este espíritu de lucha lo escribí cuando era joven.» Por su capacidad dialéctica le llamaban «el bilingüe».

Su habilidad, en la demostración simultánea de una tesis y de su antítesis, pudiera aparecer superficialmente como una simple ejercitación del razonamiento, una suerte de «gimnasia mental», lo cual le acercaría al sistema de los sofistas. Pero esto nos recuerda, sin duda, una técnica semejante empleada por los que pleitean ante los tribunales y por los políticos en las asambleas, quienes «hacen que lo mismo, ante las mismas personas, aparezca una veces como justo y otras como injusto» (Platón, en *Fedro*).

Kant, para quien Zenón «se distingue como hombre de una gran inteligencia y una gran habilidad y como dialéctico sutil», considera que la crítica de Platón «se debe al hecho de que, para mostrar su arte, trataba de probar una proposición por medio de argumentos plausibles y se esforzaba, inmediatamente después, por destruir la misma proposición con otros argumentos, también valiosos. Afirmaba que el mundo no es infinito ni finito, no está en reposo ni en movimiento, no es ni semejante ni

opuesto a cualquier otra cosa. Quienes lo juzgaron, con relación a esto, creyeron que quería negar dos proposiciones contradictorias, lo cual es absurdo. No encuentro que sea justo imputarle este error». Kant piensa que no se trata de la afirmación simultánea de dos proposiciones «contradictorias», que necesariamente tienen que excluirse una a la otra, por ser necesariamente una verdadera y otra falsa, sin que exista una tercera posibilidad; se trataría más bien de dos proposiciones «contrarias» que, en virtud del principio de contradicción, no pueden las dos ser verdaderas, pero pueden, sin embargo, ser las dos falsas y la verdad podría hallarse en una tercera proposición. Kant llama a este tipo de oposición «oposición dialéctica».

Son célebres, también, los argumentos de Zenón contra el concepto del movimiento que han dado pie a innumerables interpretaciones y comentarios. Recordaremos dos de los más sencillos:

En el argumento del estadio, contrapone un objeto o elemento estático y fijo a otro en movimiento: es imposible que un hombre llegue hasta el final del estadio porque, antes de alcanzar el final, ha de llegar al punto que constituye la mitad del camino; y antes de alcanzar éste, se debe alcanzar el punto que constituye su mitad; y así sucesivamente hasta el infinito.

Aquiles y la tortuga. El ágil Aquiles, el «de los pies ligeros», jamás puede adelantar a la tortuga, porque, cuando llega al punto de donde ésta partió, la tortuga ya se ha movido hacia otro punto; cuando

Aquiles llega a este sugundo punto, la tortuga ya se ha movido a otro; y así hasta el infinito. En este caso se trata del movimiento relativo a dos cuerpos en movimiento.

En ambos ejemplos, el movimiento, que como apariencia sensible parece indudable, es para la razón contradictorio.

La dialéctica de Zenón sorprende, a la vez por su misma simplicidad y por su grandiosa audacia, al alinearse, frente a la experiencia de los sentidos, con aquello que el pensamiento y sólo el pensamiento, libre de trabas y con toda consecuencia, exige. Es la apoteosis del racionalismo griego.

Sus planteamientos han dejado tras sí una larga estela de innumerables interpretaciones y comentarios. En esa polémica secular, con argumentos no siempre claros, se plantean temas de hondo calado sobre los procedimientos y leyes del pensamiento, la lógica de la contradicción y la naturaleza del espacio y el tiempo. En nuestros días se ha dicho que, después de muchos juicios de diverso estilo, unos faltos de rigor y otros sobrados de pretendida suficiencia, «las aporías de Zenón siguen esperando que se las refute».

En cuanto a los ejemplos citados de la carrera en el estadio y la competición de Aquiles con la tortuga (omitimos otros como la flecha en el aire y los objetos que se mueven en distinta dirección), se trataría de si el espacio y el tiempo son infinitamente divisibles y, en ese caso, el movimiento es continuo y uni-

forme. Si el espacio es infinitamente divisible y, por tanto, cualquier distancia finita contiene un número infinito de puntos, resulta imposible alcanzar el final de una serie infinita en un tiempo limitado.

Matemáticos modernos se han ocupado también, en sus análisis científicos, de las tesis del hábil dialéctico, y alguno de los «más enterados» ha concluido: «Zenón no había estudiado la matemática moderna.»

En el siglo V a. C., tras las guerras victoriosas frente a Persia, Atenas vivió un periodo de florecimiento no sólo económico sino también cultural y político. Con la igualdad de derechos y la libertad de palabra, la democracia permitía, dadas las reducidas dimensiones de las ciudades griegas, la participación directa de los ciudadanos en los negocios públicos: debates en las asambleas, actuación en los tribunales, donde los jueces eran elegidos o asignados por suerte.

En este contexto, la dialéctica, en cuanto técnica o arte para probar una tesis y convencer a los demás, en el sentido que le da Schopenhauer, tendrá una función relevante. La agilidad dialéctica así entendida y el dominio de la palabra, esa valiosa herramienta, otorgaban la fuerza de la persuasión que da, a quienes de ella disponen, un poder efectivo para controlar y dirigir a los otros hombres.

Esto explica la profesión de los sofistas, aquellos maestros itinerantes, expertos en el arte de la palabra, en el diálogo ágil, que se ganaban la vida

—a veces una vida opulenta— dando cursos a estudiantes de familias acomodadas con medios para pagarles.

El término sofista —bella palabra que significa «sabio», «experto» y procede de «sofía»: sabiduría— se ha asociado durante siglos a un sentido peyorativo de la dialéctica, es decir, como arte del engaño o de apariencia de la verdad. Los sofistas, durante más de dos mil años, han tenido «mala prensa», siendo presentados como expertos en manipulaciones verbales, pero hoy se valoran sus contribuciones positivas al mundo del pensamiento. Aunque se ha perdido la mayor parte de sus escritos directos y de los documentos sobre la época, nos quedan testimonios de dos figuras significativas: Protágoras y Gorgias.

Protágoras escribió un libro con el título *Razonamientos opuestos*, ya sugerente de la oposición dialéctica. Practica el método de confrontación, es decir, la presentación de dos posiciones opuestas que, en el diálogo, han de sostener los interlocutores respectivos. Es el mismo método que utilizaría Platón en sus diálogos escritos y que practicó Sócrates.

Rasgo significativo de Protágoras es su valoración de las opiniones. Para él, todas las opiniones son verdaderas. Uno de sus principios: «Así como aparece para mí cada cosa, así es para mí; y así como te aparece a ti, así es para ti.»

Basándose en esta relatividad afirma que, sobre cualquier tema, es posible mantener posiciones

opuestas. Han quedado muy escasos fragmentos de sus escritos. La más citada de sus máximas es: «El hombre es la medida de todas las cosas.»

Gorgias, hombre políticamente importante, que un tiempo fue en Atenas embajador de su ciudad, Leontino, y alcanzó con plenas facultades la edad de 109 años, escribió una obra *Sobre el no-ser o sobre la naturaleza* en la que expone sus célebres tres tesis fundamentales: 1º) nada existe; 2º) si algo existe, no es cognoscible para el hombre; 3º) si fuese cognoscible, es incomunicable a los demas.

Aunque más que filósofo era retórico y dialéctico erístico, su postura parece sugerir una especie de nihilismo, pues, para él, nada parece verdadero y nada puede ser probado; la antítesis de Protágoras, para quien todo parecía verdadero y todo podía ser probado.

En conjunto no resulta fácil una valoración objetiva de los sofistas, dado el carácter de los documentos —escasos e indirectos— de que hoy disponemos. Los conocemos principalmente a través de los escritos de sus adversarios, sobre todo Platón.

En tiempos modernos, a partir de Hegel, ha habido una revisión de esta óptica negativa, y ello ha supuesto, frente a su leyenda negra, una rehabilitación del movimiento sofistico. Sin que formaran propiamente una escuela, fueron un factor transitorio pero influyente en el desarrollo del pensamiento

y especialmente de la dialéctica. Sin ellos no serían concebibles las figuras de Sócrates y Platón.

Con ellos, la filosofía pasa, desde el plano cosmológico, al antropológico, y el lenguaje dialéctico, desde su aislamiento en círculos cerrados e intelectualmente refinados, desciende al mundo de las pasiones humanas y los intereses en la agitada vida política de las ciudades griegas, pues el arte que enseñaban, el arte de convencer y alcanzar victoria en las lides verbales, tenía efectos inmediatos en el mundo político y social.

«La palabra —escribe Gorgias— es un poderoso tirano, capaz de realizar las obras más divinas, a pesar de ser el más pequeño e indivisible de los cuerpos. Es capaz de apaciguar el miedo y eliminar el dolor, de producir la alegría y excitar la compasión.»

Hicieron al pensamiento objeto del pensamiento, estudiando los procedimientos y leyes del pensar con sus posibilidades y limitaciones, y en los estudios de gramática y retórica aplicaron la lógica al lenguaje.

Platón, uno de sus implacables adversarios, en el diálogo *El Sofista* los caracteriza de esta manera:

«El sofista es del género de aquellos que discuten para ganar dinero. Se nos muestra, sobre todo, como el que tiene apariencia de ciencia y no una ciencia verdadera.

Por sofística debe entenderse el arte de apropiar, de adquirir con violencia, a manera de la caza de los animales..., caza humana que busca un salario y salario a dinero contante, y que, con el aparato engaña-

dor de la ciencia, se apodera de los jóvenes ricos y de distinción.»

Aristóteles, en el último capítulo de la *Lógica*, nos expone lo que él entiende por «argumentos sofisticos»:

«Vamos a tratar ahora de los argumentos sofisticos, es decir, argumentos que parecen ser tales pero que, en realidad, no son más que falacias y nada tienen de argumentos o refutaciones.

Que algunos razonamientos son realmente razonamientos, mientras que otros tan sólo lo son en apariencia, siendo así que en realidad no lo son, es una cosa evidente. Lo que sucede en otras esfera de cosas, debido a la semejanza que hay entre lo que es verdadero y lo que es falso, eso mismo ocurre entre los argumentos. Hay gentes, en efecto, que poseen buenas condiciones y cualidades físicas, mientras que otras gentes parecen solamente tenerlas, y ello porque saben dar brillo a sus apariencias y se cargan de atavíos, como ocurre en los coros tribales. También hay gentes que son bellas porque poseen realmente belleza, mientras otras hay que tienen las apariencias de la hermosura, porque se adornan y llenan de atavíos.

A los ojos de alguna gente es más provechoso parecer sabio que ser sabio sin parecerlo, pues el arte de la sofística consiste precisamente en lo aparencial y no en la sabiduría real.»

Un hito, fundamental y luminoso, que abrirá rutas nuevas en la trayectoria y configuración de la

dialéctica, es Sócrates, el sabio discutidor tan controvertido y admirado.

De sus propios labios podemos escuchar lo que, en esencia, constituía la meta de sus discusiones dialécticas.

Condenado a muerte y en espera de su último momento, el sabio paseante, que, con pies descalzos, tanto había dialogado con sus contemporáneos en las calles de Atenas, pocas horas antes de morir, reflexiona y elabora, ante sus amigos, lo que puede esperarle en el otro mundo.

«Para mí sería un placer infinitamente grande pasar allí los días, interrogando y examinando a todos estos personajes (los héroes y grandes figuras de la Antigüedad), como ahora a los de aquí, para distinguir los que son verdaderamente sabios de los que creen serlo y no lo son. Dialogar allí con ellos, estar en su compañía y examinarlos, sería el colmo de la felicidad» (Platón, *Apología*).

Y, efectivamente, su objetivo no era ganar el asentimiento de unos interlocutores o de un auditorio, triunfando en una lucha dialéctica, sino distinguir la verdadera sabiduría de la que sólo es aparente, separando la hojarasca de las opiniones falsas o inconsistentes en una búsqueda rigurosa de la verdad.

No dejó ningún escrito, y lo conocemos tan sólo a través de Platón, Jenofonte y Aristófanes. Para muchos de sus contemporáneos era un sofista más, pero (dejando aparte diferencias tan exteriores como el hecho de que Sócrates no cobraba por sus leccio-

nes y los sofistas sí) su enseñanza tenía un objetivo radicalmente distinto. En realidad es la antítesis de la sofística.

El método de confrontación de interlocutores, mediante el sistema de preguntas y respuestas, que él también utilizaba, era el practicado por los sofistas, pero Sócrates lo empleaba con una técnica más compleja y refinada.

Suponía, como primera condición, una tarea crítica, o mejor autocrítica, que puede resumirse en el lema del frontispicio del templo de Delfos: «Conócete a ti mismo.» Es un adentrarse en sí, una inmersión en el propio mundo interior, para que uno descubra las propias contradicciones o la superficialidad e inconsistencia de las falsas opiniones. Es el sistema conocido como «refutación».

Equivale a colocar un espejo ante la cara de los que se creen sabios sin serlo para que reconozcan el carácter insostenible de las afirmaciones sin base sólida.

Esta fase del método dialéctico puede llevar a la duda razonada, a la ignorancia que tiene conciencia de sí misma, a «saber que no se sabe».

Pero ello no ha de entenderse como tarea demoledora, sino como una tarea esclarecedora y liberadora: no es la última palabra sino un comienzo, el punto de partida para investigar con solidez la verdad.

Sobre esa base, Sócrates, que no pretendía ser llamado maestro —yo no enseño, yo investigo—, quería que, los dos, el maestro y el discípulo, fueran en busca de la verdad, que no ha de ser una imposición sino un fruto del discípulo, en un proceso de parturición espiritual. Es la fase llamada mayéutica.

Su tarea consiste en analizar las tesis, ponerlas a prueba, lo cual es la base de la ciencia, no en hacerlas triunfar.

Sócrates no enseña nada, comunica sólo el estímulo y el interés por la búsqueda.

Las opiniones, que para Protágoras todas eran defendibles, tienen para Sócrates un valor meramente relativo, pues carecen del carácter universal propio de la ciencia; y él, iniciador de la investigación científica, busca los conceptos que expresen la esencia o la naturaleza de lo que constituye el objeto de su estudio.

«Dos cosas, en efecto, se pueden reconocer a Sócrates con justicia: los razonamientos inductivos y la definición de lo universal; estas dos cosas atañen efectivamente al principio de la ciencia» (Aristóteles).

El método dialéctico iniciado por Sócrates tiene un continuador eminente en su alumno Platón, quien lo desarrollará hasta las últimas consecuencias y colocará a la dialéctica en la cumbre de todos los saberes: «Una ciencia y quizá la más grande de todas. Será posible que hayamos encontrado, sin advertirnos de ello, la ciencia de los hombres libres» (*El Sofista*).

Platón, en efecto, en la misma línea socrática, pone de relieve «la oscuridad de la opinión y la evidencia de la ciencia» y se distancia del mundo de la opinión como vía inadecuada para acceder a la cien-

cia, puesto que «el que pretende poseer el arte de la palabra sin conocer la verdad, y se ha ocupado tan sólo de opiniones, toma por un arte lo que no es más que una sombra risible» *(Fedro)*.

Igualmente, el mundo sensible, de acuerdo con su teoría de las ideas, no es más que un mundo de sombras y engañosas apariencias, pálido reflejo de la auténtica realidad que es el mundo inteligible.

Pero, sobre la dialéctica de Platón, uno de sus grandes logros, no es posible hacer generalizaciones, dada la evolución constante de su pensamiento, en desarrollo progresivo en los distintos diálogos, cuyo genio parece complacerse en abordar a la vez las cuestiones más diversas y resolverlas. Hegel lo resume así: «En lo que a la dialéctica especulativa de Platón respecta, esto es lo más interesante pero, también, lo más difícil de su obra.»

En los diálogos de juventud, donde es más patente la influencia socrática, aparece más de relieve la confrontación de los interlocutores, pues se trata, en cierto modo, de una búsqueda asociada de la verdad. Los últimos, los llamados diálogos dialécticos, sin presentar nunca su pensamiento en un sistema cerrado, son en la práctica una exposición sistemática de sus concepciones filosóficas y el diálogo es tan sólo la vía formal de esa exposición.

En *La República*, uno de sus más importantes diálogos, se plantea los estudios que deben practicar los dirigentes del Estado ideal, hasta llegar al objeto del estudio supremo que es la idea del bien.

De manera gráfica representa los grados del saber, mediante una línea dividida en cuatro segmentos. Los dos primeros se refieren al mundo de lo sensible que se conoce mediante la opinión y, dentro de ella, distingue la conjetura y la creencia. Los dos últimos corresponden al mundo de lo inteligible que se conoce mediante el razonamiento discursivo y el intelecto. En este último grado superior es donde «la razón misma aprehende, por medio de la facultad dialéctica, y hace de los supuestos no principios sino realmente supuestos, que son como peldaños y trampolines hasta el principio del todo que no es supuesto».

En esta escala progresiva del saber se encuentra la aritmética en cuanto sirve «para elevarse, por medio de la pura inteligencia, a la contemplación de la esencia de los números» no «para hacerla servir, como sucede entre los mercaderes y comerciantes, para las compras y las ventas». Después vienen la geometría y la astronomía, que no son más que preludios de la verdadera ciencia, y finalmente la dialéctica, coronamiento supremo de las ciencias, por encima de la cual no cabe colocar ya ninguna otra.

El método dialéctico es el único que progresa, sobre supuestos o hipótesis, hasta los principios mismos de la ciencia. Dialéctico es el que alcanza la razón de la esencia. En cambio, el que, como en medio de la batalla, se queda en grados inferiores y no puede atravesar todas las dificultades, se quedará

en la opinión y no en la ciencia, y «en su vida actual está soñando y durmiendo y bajará al Hades antes de poder despertar aquí, para acabar durmiendo perfectamente allá».

En diálogos posteriores se expone la dialéctica como método de clasificación sistemática de ideas, mediante los criterios de la reunión y de la división.

La reunión es un conducir las cosas dispersas a idea única, yendo de lo particular a lo universal.

«Por lo pronto, deben abrazarse de una ojeada todas las ideas particulares desparramadas aquí y allá y reunirlas bajo una sola idea general, para hacer comprender, por una definición exacta, el objeto que se quiere tratar» (*Fedro*).

La división, a su vez, supone separar de nuevo la idea en sus especies, descendiendo de lo universal a lo particular, mediante procedimientos clasificatorios rigurosos y metódicos. Se procede, mediante divisiones sucesivas, hasta alcanzar una definición satisfactoria, subdividiendo de acuerdo con las relaciones naturales que cada idea tiene con las demás.

«Dividir nuevamente la idea en sus especies, como otras tantas articulaciones naturales, guardándose, sin embargo, de mutilar ninguno de estos elementos primitivos, como hace un cocinero inexperto cuando trincha» (*Fedro*). «La dialéctica ha de dividir según géneros y no asumir como diversa una misma forma o como idéntica una forma diversa» (*El Sofista*).

En *El Político* retoma y profundiza este método: «Cuando se hayan visto en una multitud de cosas las

más diversas desemejanzas que hay en ellas, no habrá que ofuscarse antes de que, cercando dentro de una misma semejanza los rasgos de afinidad, se las abarque en la esencia de algún género.» El método dialéctico platónico busca el rigor de las definiciones y, sobre esa base, una elevación progresiva «formando hipótesis que mira como tales y no como principios, y que le sirven como grados y puntos de apoyo para elevarse hacia su primer principio, que no tiene nada de hipotético. Dueño ya de este principio, el pensamiento indaga todas las consecuencias que de él se derivan, y las lleva hasta la última conclusion» (*La República*).

Precisamente, la función de la dialéctica, que Platón considera «la más grande de todas las ciencias», consiste en «dividir por géneros, no tomar la misma especie por otra, ni otra por la misma». Como resultaría absurdo separar todo indiscriminadamente o confundirlo todo, corresponde a la dialéctica distinguir qué ideas se rechazan entre sí por tener una contradicción intrínseca y qué ideas tienen una afinidad natural que las hace comunicables.

En un pasaje sutil de *El Sofista*, respecto a la división de los géneros y la capacidad de asociación y comunicación de ideas, se plantea la distinción entre el ser y el no-ser. Habrá que averiguar si se puede decir del no-ser que carece absolutamente de existencia.

«Tantas cuantas cosas hay diferentes del ser, otras tantas el ser no es; porque el ser que es uno no es

todas las cosas; y así hay un número infinito de cosas diferentes del ser que no son.»

«Y no hay que asustarse al decir esto puesto que la naturaleza de los géneros permite que se asocien entre sí.»

Para Platón, la negación no significa necesariamente lo contrario del término positivo. La partícula *no* expresa sólo algo que es diferente de los nombres que la siguen, o más bien de las cosas a las que se refieren los nombres colocados después de la negación. Y combate a quien defiende que el no-ser no puede concebirse ni expresarse porque el no-ser no puede en manera alguna participar de la existencia.

El no-ser tiene tanta realidad y esencia como todos los demás géneros.

Y, en plena polémica, afirma que separar todo de todo es una empresa loca, «porque el discurso nace del enlace y trabazón de unas ideas con otras».

Cuando afirma que el no-ser existe, no pretende referirse a lo contrario del ser.

Y su conclusión viene a ser «cuando hablamos de lo que no-es, no hablamos de algo contrario a lo que es, sino sólo de algo diferente».

Al considerar repetidamente la dialéctica como la más elevada de las ciencias y asignarle las supremas funciones en la investigación del ser, acaba identificando dialéctica y filosofía.

La dialéctica de Platón, tan elogiada por muchos (y a pesar de ser el primero que, de forma explícita, usó técnicamente este concepto), no ha tenido seguidores directos, aunque de alguna manera muestren cierta conexión con ella el mismo Aristóteles y los neoplatónicos.

Schopenhauer, que, con reservas y críticas, se ocupa ampliamente de la dialéctica de Aristóteles, apenas hace referencia a Platón. Lo mismo puede decirse de Kant, que analiza con rigor el concepto de dialéctica en Aristóteles y los aristotélicos.

Para Aristóteles, la dialéctica es una lógica menor asentada en la opinión y en el campo de lo probable.

La contribución de Aristóteles a la lógica formal, es decir, a las reglas para razonar, es una de sus aportaciones más importantes a la ciencia, hasta el punto de ser considerado el inventor de la lógica. Kant pudo decir: «Desde él, la lógica no ha tenido que dar ni un paso atrás pero tampoco ha podido dar ningún paso adelante.»

Algo tan importante como el silogismo tiene, sólo desde Aristóteles, el sentido técnico que hoy conocemos.

La última parte de su lógica está dedicada a la dialéctica, que se basa en principios probables, es decir, que «parecen aceptables a todos o a la mayoría o a los sabios y, entre éstos, o a todos o a la mayoria o a los más ilustres y señalados».

En cambio, la primera parte (los analíticos) tiene por objeto la ciencia, que se basa en principios necesarios, absolutamente verdaderos.

En realidad, en su estudio de la dialéctica, Aristóteles no pretende, en principio, intentar una bús-

queda radicalmente distinta de la de Platón; más bien la presenta como un desarrollo de los planteamientos platónicos, pero luego modifica las posiciones del maestro y se aparta de ellas, reduciéndola a una técnica de disputa: no es ciencia, es probabilidad y no certidumbre.

Pero no le cierra el camino hacia la ciencia: «La dialéctica, en efecto, es un proceso de crítica en el que se halla el camino que lleva a los principios de toda investigación.»

Y más adelante añadirá: «Un problema dialéctico es un tema de investigación que contribuye o bien a la elección o rechazo de algo, o bien a la verdad y al conocimiento.»

En esto se muestra la dualidad de la posición aristotélica en lo referente a la dialéctica: por un lado dirigida a la persuasión, por otro, a la investigación de la verdad.

Schopenhauer le reprochará esta dualidad, al no haber señalado con nitidez los límites de las diversas funciones y dejar así el concepto en una atmósfera nebulosa de cierta ambigüedad, sin asignar a la dialéctica exclusivamente el arte de tener razón.

Para él, «en la dialéctica hay que dejar de lado la verdad objetiva o considerarla como accidental y únicamente considerar cómo defender las propias afirmaciones y demoler las del adversario».

Y sobre el tratado aristotélico concluye taxativo: «Por eso, pienso que no es un estudio hecho con todo rigor.»

Dentro de su gran obra sobre la lógica, que tradicionalmente se designa como *Organon* (en griego, «instrumento» o medio), Aristóteles dedica a la dialéctica el tratado sobre los *Tópicos* que comprende ocho libros, más otro libro adicional titulado *Refutaciones sofísticas.*

Ya en el comienzo del primer capítulo de los *Tópicos* expone su planteamiento sobre la dialéctica al afirmar que «se propone encontrar un método de investigación, por cuyo medio seamos capaces de razonar, partiendo de opiniones que son generalmente admitidas, acerca de cualquier problema que se nos proponga y seamos, asimismo, capaces, cuando estemos defendiendo un argumento, de evitar el decir nada que pueda estorbárnoslo». Y especifica, a continuación, los diversos tipos de razonamiento, con el fin de explicar el razonamiento dialéctico que es su objetivo.

Un razonamiento:

Es demostrativo cuando parte de premisas que son verdaderas y primarias.

Es «dialéctico», si razona a partir de opiniones generalmente admitidas. Y se consideran opiniones generalmente admitidas «las que son admitidas por todo el mundo, por la mayoría de la gente o por los sabios; es decir, por todos, por la mayoría o por las personas más distinguidas».

Es erístico (de ερειν, disputar, hecho para la controversia y la disputa), si parte de opiniones que parecen generalmente admitidas pero que no son realmente tales.

Es falso o «paralogismo» cuando se apoya, no en un engaño, sino en un error; por ejemplo, al partir de premisas peculiares de ciencias especiales, como la geometría y ciencias similares.

El conocimiento y dominio de estas técnicas de razonamiento es de gran utilidad en tres aspectos:

En primer lugar, como ejercicio o formación del entendimiento, es decir, para entrenarnos en la práctica de la argumentación, pues el estar en posesión de un plan de investigación nos capacitará para argumentar más fácilmente acerca del tema propuesto.

Es útil, también, en las conversaciones o disputas casuales porque, al escuchar opiniones ajenas, podemos hacerles frente, no contentándonos con escuchar los criterios de los demás, sino asentándonos en nuestras propias convicciones y demoliendo el fundamento de cualquier argumento que nos parezca irrazonablemente sostenido.

Por último, es útil para el estudio de las ciencias filosóficas, porque la capacidad de suscitar dificultades profundas en las dos posturas de un tema nos hará detectar más fácilmente la verdad y el error en los diversos puntos y cuestiones que surjan.

El libro titulado *Refutaciones sofísticas*, que es un apéndice al tratado sobre los tópicos y puede considerarse como el noveno libro de dicho tratado, se halla en la misma línea de tradición antisofista de Sócrates y Platón y expone los argumentos sofísticos, no para utilizarlos, sino para que, quien tiene que

actuar en un debate, los reconozca con facilidad y no se deje enredar en sus mallas sutiles, cuando el adversario los utilice. Los argumentos sofísticos tienen de argumento tan sólo la apariencia y, en realidad, no son más que falacias. Parecen reales, debido a la inexperiencia de los hombres, pues «los que carecen de experiencia son semejantes a los que avistan las cosas a distancia».

En el libro *Refutaciones sofísticas* replantea la clasificación de los diversos argumentos que se emplean en una discusión:

Son «dialécticos» cuando, apoyándose en opiniones generalmente admitidas, razonan con el fin de establecer una contradicción.

Son didácticos los que argumentan a partir de los principios propios de cada disciplina, no a partir de las opiniones del que responde.

Son examinativos los que (a diferencia de la clase anterior) parten de las opiniones del que responde.

Son erísticos los que argumentan a partir de opiniones que parecen ser generalmente aceptadas pero no lo son.

Los medios que pueden emplearse, como táctica o como arma, para vencer en una controversia son:

En primer lugar, la refutación llana y directa.

Demostrar que el oponente está en un error.

Conducir al oponente a una paradoja (con lo que aparece que está en una contradicción).

Hacerle que cometa un solecismo, es decir, que el que responde, como consecuencia de la discusión,

cometa un error lingüístico y se exprese sin sentido ni corrección gramatical.

Por último, hacerle que repita la misma cosa una y otra vez, con lo que quedará como charlatán.

De los diversos tipos de razonamientos falsos, unos derivan del uso no riguroso del lenguaje y otros no derivan del lenguaje sino de defectos lógicos. Entre los usos del lenguaje que tienen este efecto están: la equivocidad, ambigüedad o anfibología, la diversa combinación y división de palabras de una manera artificiosa e intencionada (a veces mediante la supresión o el cambio de una coma, lo cual hace cambiar el sentido), etcétera.

En las falacias causadas por la forma de expresión, el engaño se debe a la semejanza y consiguiente ambigüedad congénita al lenguaje, pues es difícil ver qué clase de cosas pertenecen a la misma categoría o qué clase de cosas pertenecen a categorías distintas. En las que no dependen del lenguaje, el engaño se debe a la incapacidad para distinguir con precisión los matices de las ideas y las relaciones accidentales o esenciales de las cosas.

Es tarea dificultosa seguir a Aristóteles en el laberinto de su análisis y exposición particular de los diversos tópicos o lugares pues no están sistemáticamente ordenados y, probablemente, son el resultado de redacciones de épocas distintas con modificaciones sucesivas sobre la redacción original.

La dialéctica como técnica es un conjunto de reglas.

La búsqueda de reglas y argumentos interesa mucho más a Aristóteles que la discusión del valor objetivo del diálogo y de su función como instrumento en la investigación del ser.

Al concluir el último capítulo dedicado a la dialéctica, haciendo un balance sumario de toda su obra, no parece mostrarse insatisfecho pues señala, muy complacido, que es descubridor de nuevos territorios, antes de él sin explorar. En otras artes, como la retórica, los modernos profesores cuentan con una larga serie de predecesores. Pero «de nuestra investigación actual no es verdad decir que haya sido ya elaborada, en parte sí y en parte no; no existía en absoluto». Y acaba pidiendo solemnemente al lector que «perdones si hay algún fallo en nuestro trabajo y te muestres agradecido a nuestros descubrimientos».

EL MUNDO MEDIEVAL

Después de Aristóteles, la escuela estoica acentúa uno de los aspectos de la concepción aristotélica. Prácticamente identificaron la dialéctica con la lógica en general al prescindir de la distinción que hace Aristóteles entre premisa necesariamente verdadera y premisa probable. Precisamente en esta distinción se funda la diferencia entre silogismo demostrativo y silogismo dialéctico. Esta concepción dialéctica de los estoicos fue la más divulgada en la antigüedad postaristotélica y en la Edad Media.

Si consideramos con amplia perspectiva histórica la trayectoria del concepto de dialéctica desde Aristóteles y la escuela estoica hasta la Edad Moderna, podemos señalar dos aspectos significativos:

A) En ese largo periodo, el concepto de dialéctica se ha mostrado resistente al paso de los siglos, y las diversas escuelas y autores, con sus particulares interpretaciones, reflejo del momento cultural de cada época, lo han mantenido siempre como parte integrante —muchas veces polémica— de su mundo ideológico.

B) A pesar de las divergencias naturales en las interpretaciones y enfoques y las muchas matizaciones, no puede hablarse de un cambio radical en la configuración de la dialéctica hasta el planteamiento de Kant, que desarrollan Fichte, Hegel...

Ese concepto estoico de Dialéctica como lógica general fue el prevalente durante la Edad Media hasta el siglo XII en que los libros aristotélicos sobre lógica *Tópicos* y *Refutaciones sofísticas* tuvieron más difusión entre las escuelas, se estudiaron más a fondo y, con ello, se prestó mayor atención al concepto de dialéctica como razonamiento de lo probable y arte de la discusión.

La dialéctica llegó a formar parte del *Trivium* de las artes liberales, junto con la gramática y la retórica. Para San Isidoro de Sevilla, la dialéctica y la retórica son partes de la lógica. Marciano Capella la desinga *fons scientiae*, fuente de la ciencia o del saber científico. Raimundo Lulio utiliza la *invención dialéctica* como «arte para demostrar, mediante el cual pueden saberse todas las cosas naturales».

Entre otras muchas obras de eminentes figuras del Humanismo y Renacimiento con aportaciones al estudio de la dialéctica en la línea y con las matizaciones que antes hemos señalado, podemos señalar: Juan Luis Vives (*Adversus pseudodialecticos*, 1520), Lorenzo Valla (*Dialéctica*, 1499), Philipp Melanchton (*Erotemata dialectices*, 1547).

Con una generalización, sin duda excesiva, Schopenhauer afirma en repetidas ocasiones que «los antiguos emplean los términos lógica y dialéctica casi siempre como sinónimos. Otro tanto hacen los modernos». Kant se expresa en el mismo sentido. En estas afirmaciones probablemente apuntan más a una generalidad de corrientes en la Edad Media y a sus contemporáneos escolásticos y aristotélicos que a una figura como Aristóteles, a quien no pueden estrictamente aplicarse (para no hablar de Platón).

EL MUNDO MODERNO

Ya en el siglo XVII, Descartes descalifica una dialéctica entendida como conjunto de reglas de razonamiento que gobiernan la razón humana. «Los dialécticos no pueden formar ningún silogismo en regla que desemboque en una conclusión verdadera si previamente no han tenido la materia, es decir, si no han conocido antes la verdad misma que deducen de

su silogismo». Con lo cual viene a exponer la «inutilidad» de la dialéctica.

Kant hace un planteamiento más radical. La dialéctica es lógica de la ilusión o de la apariencia (*Schein*) y piensa que pretender darle una consideración más elevada «es algo incompatible con la dignidad de la filosofía».

Enlaza, de alguna manera, su posición con la de Aristóteles, a quien elogia como padre de la lógica en su *Crítica de la razón pura* y divide también su propia lógica en analítica y dialéctica, en la misma línea que Aristóteles sigue en el *Organon*.

Pero, en su descalificación, va más lejos y ni siquiera acepta que la dialéctica sea una lógica de lo probable, como la consideraba Aristóteles, y la reduce prácticamente a Erística. «La dialéctica, en general, la he llamado antes lógica de la ilusión. Esto no significa que sea una doctrina de lo probable. Esta última es, en efecto, verdad, conocida en todo caso por razones insuficientes, cuyo conocimiento es, por tanto, imperfecto pero no engañoso y no debe ser separada de la parte analítica de la lógica.»

Para Aristóteles, en contraste con Platón, la dialéctica no ofrece un fundamento que sirva de acceso a la ciencia ya que se asienta en el mundo de la opinión y de la probabilidad, pero tampoco corta todas las posibilidades entre dialéctica y verdad, pues piensa que la opinión puede servir de base y punto de

partida de las demostraciones científicas. Kant, en cambio, las corta.

Kant generaliza su referencia a los pensadores griegos, sin nombrar a ninguno en particular, ni siquiera a Aristóteles, y se interesa menos por sus formulaciones teóricas sobre el concepo de Dialéctica que sobre el uso real que de este término hicieron.

«Aunque distintos los significados de que los antiguos se sirvieron para esta denominación de una ciencia o arte, puede, no obstante, deducirse con seguridad, del uso que en realidad hicieron, que la dialéctica no era para ellos otra cosa que la lógica de la apariencia. Un arte sofístico que trata de dar el colorido de la verdad a la propia ignorancia y a las intencionadas ilusiones propias, imitando el método de la investigación profunda, prescrito por la lógica en general y utilizando sus tópicos para enmascarar todos las formas vacías de su proceder.»

«Entre los griegos, los dialécticos eran abogados y oradores que sabían conducir al pueblo donde ellos querían porque el pueblo se deja engañar por la apariencia. La dialéctica ha sido también expuesta, durante un largo tiempo, en la lógica, bajo el título de arte de la disputa: un tiempo en que toda la lógica y la filosofía eran cultivadas por bellos parlantes a fin de producir artificiosamente esta apariencia.»

Vista, en efecto, con la óptica de la concepción gnoseológica de Kant, la dialéctica tradicional, que él llama de los antiguos, es una simple cáscara vacía sin ningún contenido.

«Hay una advertencia segura y útil que, de todas formas, debemos tener presente, y es que la lógica general, considerada como órgano, siempre es lógica de la apariencia, es decir, dialéctica. En efecto, nada nos enseña acerca del contenido del conocimiento, sino sencillamente las condiciones formales de la concordancia con el entendimiento, condiciones que son totalmente indiferentes respecto al objeto; de esta forma, el propósito de utilizarlas como instrumento (*órgano*), con la pretensión de ensanchar y extender sus propios conocimientos, sólo puede conducir a los razonamientos vacíos del que caprichosamente afirme con alguna apariencia o niegue algo a su antojo.»

Sin embargo, lejos de desechar del todo la idea de dialéctica, la acepta positivamente, en su sentido particular, y dice expresamente que «se incluye en la lógica esta denominación más bien como una crítica de la apariencia dialéctica y como tal queremos que se entienda».

Estos dos aspectos, el peyorativo de lógica de la apariencia y el positivo de crítica de la apariencia dialéctica, son los que consideran y amplían Schopenhauer y Hegel, respectivamente.

Schopenhauer, gran conocedor de la obra de Kant y admirador de la misma, señala expresamente: «En tiempos recientes, el término dialéctica ha sido empleado, especialmente por Kant, en un sentido peyorativo, como "arte sofística" de disputar.» En otra ocasión, sin citar el nombre pero con clara referencia a él, lo critica: «Esta última (la dialéctica) ha sido definida como lógica de las apariencias. Esto es falso, porque entonces serviría únicamente para defender tesis falsas. Aun cuando tengamos razón, necesitaremos de la dialéctica para defenderla y hay que conocer las estratagemas desleales para desenmascararlas.»

Para Schopenhauer, en su concepción de la dialéctica como «técnica pura», hay que dejar de lado la verdad objetiva o considerarla como accidental.

Hegel no tomará como «dialéctico» todo lo que Kant presenta bajo este título sino precisamente las antinomias con que tropieza «la crítica de la apariencia dialéctica».

Sobre todo al tratar de la cosmología racional, Kant muestra cómo la razón desarrolla un sistema de antinomias: el mundo es infinito y es finito, toda sustancia compuesta resulta de elementos simples y de elementos no simples...

«La segunda parte de la lógica trascendental debe, pues, consistir en una crítica de esa dialéctica y se llama dialéctica trascendental, no como orientada a suscitar dogmáticamente esta apariencia, sino como crítica del entendimiento y de la razón... para descubrir la apariencia falaz de sus infundadas pretensiones y reducir sus ilusorias pretensiones de descubrimiento y ensanchamiento de conocimientos.»

Y, en esta misma línea, en la *Crítica del juicio* puntualiza: «Ahora bien, entre estas normas necesa-

rias del juicio que reflexiona puede haber una contradicción y, por lo tanto, una antinomia, en la que se fundamente una dialéctica que, de tener cada una de las normas contradictorias su razón en la naturaleza de la facultad cognoscitiva, puede llamarse dialéctica natural, y una inevitable ilusión que, para que no engañe, debe ser descubierta y resuelta por la crítica.»

La oposición que surge dentro del mundo de la metafísica es una oposición aparente, que nace de utilizar de modo equívoco significados entre dos mundos distintos. Y esto es, en su terminología, una oposición dialéctica, no una oposición analítica.

Con Hegel se abre una nueva época en la trayectoria de la dialéctica. Se puede hablar de una «era hegeliana».

De hecho, en la filosofía moderna y contemporánea, cuando se habla de dialéctica suele entenderse en sentido hegeliano. Es la acepción que, a través de los diversos hegelianismos y neohegelianismos, sobre todo en su versión marxista, ha prevalecido durante casi dos siglos con éxito y difusión sin precedentes.

Para Hegel la dialéctica es la ley fundamental del desarrollo de la idea en su doble aspecto metafísico y lógico, de acuerdo con su expresión, tantas veces citada: «Lo racional es lo real y lo real es lo racional.»

La dialéctica, así concebida, no se limita al campo teórico y del conocimiento; al contrario, desciende al campo de la naturaleza y de la historia, donde la vida bulle y se mueve en oleaje incesante.

El método dialéctico estudia las cosas en cuanto proceso, en cuanto realidades en movimiento, en perpetuo devenir. Fichte, en *Doctrina de la ciencia*, lo había formulado como «síntesis de los opuestos por medio de la determinación recíproca».

Hegel expone los tres momentos de la evolución de lo racional, que es decir los tres momentos de la evolución de lo real: 1º) una posición de lo abstracto y limitado, de la esencia o «lo que es en sí», una tesis; 2º) esto origina una oposición, una antítesis; 3º) superación o síntesis de los dos momentos precedentes. Son tres momentos que Hegel denomina: abstracto o intelectual, dialéctico o negativo-racional y especulativo o positivo-racional.

Pero la dialéctica no es únicamente el segundo momento, de oposición o contradicción, sino el conjunto de los tres, en su marcha dinámica y en su resultado positivo.

El proceso dialéctico no se cierra y concluye en la primera síntesis, sino que ella, a su vez, se convierte en tesis, que es, de nuevo, sometida al proceso, y así sucesivamente. Incluye, por tanto, la doble idea de movimiento y contradicción superados y, en ese desarrollo, la supresión de los opuestos no es hacerlos desaparecer, sino realizarlos como antinomia dinámica; la realidad progresa por las contradicciones mismas que engendra y resuelve.

Pero lo esencial no es ese movimiento interno en sí mismo, en su fluir incesante; lo importante es el hecho de que haga posible el despliegue y, por

consiguiente, la maduración y realización de la realidad.

La dialéctica es el concepto clave de su sistema, uno de los proyectos más ambiciosos de gran síntesis metafísica, y, en palabras de Hegel, «la dialéctica constituye el alma del progreso científico y es el único principio, a través del cual la conexión inmanente y la necesidad entran en el contenido de la ciencia, precisamente porque contiene la verdadera, y no meramente externa, elevación por encima de lo finito».

La oposición entre unidad y multiplicidad es inherente a la vida en el proceso dialéctico y a pesar de la pluralidad de las diversas formas individuales, opuestas entre sí, éstas acaban reunificándose y desembocando en la unidad de la vida.

«El concepto de individualidad incluye en sí la contraposición entre el individuo y la unión con la vida. Un hombre es una vida individual en la medida en que es diverso de todos los demás elementos y de la infinidad de la vida individual fuera de él, y es una vida individual sólo en la medida en que es uno con todos los elementos y con toda la infinidad de la vida fuera de él; y no es más que en la medida en que el todo de la vida está dividido, y él es una parte y todo lo demás constituye la otra parte.»

La dialéctica de Hegel no es una concepción de una vez formalizada y fijada, sino el resultado de una compleja elaboración con amplias implicaciones que se fue desarrollando y ampliando en evoluciones sucesivas de su pensamiento.

En cuanto a antecedentes históricos, no es un simple corolario lineal de las concepciones de Fichte y de Kant, aunque éstos sean algunos de sus precedentes más inmediatos.

El mismo Hegel, en su *Lecciones sobre la Historia de la Filosofía*, ve como precedentes remotos a Heráclito y a Proclo. Heráclito, llamado «el Oscuro» por sus fórmulas concisas y profundas, veía la realidad como eterno cambio, como perpetuo devenir. Todo fluye. No nos sumergimos dos veces en el mismo río. Cada cosa se convierte en su contrario: el frío en calor, el día en noche. Todo se produce por una lucha y de un modo necesario. La guerra es la madre de todas las cosas. Todo lleva en sí mismo su opuesto y el porvenir nace de contrastes.

De él dice Hegel: «Encontramos por vez primera en Heráclito la idea filosófica en su forma especulativa. Al fin, con él divisamos tierra: no hay proposición de Heráclito que no haya acogido yo en mi lógica.»

De Proclo, que fue el primero en señalar el carácter triádico del procedimiento dialéctico, dice Hegel: «No se limita a los momentos abstractos de la tríada, sino que considera las tres determinaciones abstractas del absoluto cada una por sí misma como totalidad de la tríada, consiguiendo de esta forma una tríada real.»

Dada la adecuación entre la estructura de la realidad y la estructura del procedimiento de la razón, esta adecuación se presenta de forma distinta en tres campos: el de la idea, el de la naturaleza y el del espí-

ritu. El primero se refiere al contenido interno del pensamiento que refleja la forma racional de la realidad. La naturaleza es «la idea de la forma del ser otro» y tiene un carácter de exterioridad. En el campo del espíritu, la dialéctica refleja un proceso consciente que va desde la forma del espíritu subjetivo, al espíritu objetivo, al espíritu absoluto.

Este desarrollo del espíritu no es algo teórico sino que se realiza en formas exteriores, es decir, en un espacio y en un tiempo determinado, en el despliegue de la historia universal. La dialéctica así entendida tiene una enorme potencialidad de influjo en la interpretación concreta de la historia; es un instrumento poderoso en su intento para comprender y explicar el fenómeno de los cambios históricos; más aún, puede convertirse en una potente herramienta, para influir en esos cambios.

«Hay en la dialéctica hegeliana algo de viento de fronda, el hálito de la transformación de lo existente que sopla del lado de la Revolución Francesa» (Ernst Bloch).

Es comprensible que de esa dialéctica hayan nacido diversos neohegelianismos de signo político vario y con tendencias distintas (de izquierda y derecha) y hasta se ha convertido en cantera a la que algunos acuden para extraer materiales con que dar lastre intelectual a sus propias concepciones políticas, leves de ideología.

Los momentos históricos concretos de un pueblo, en su caminar por la Historia, son manifestaciones particulares del despliegue del espíritu universal.

«El espíritu del pueblo es esencialmente un espíritu particular, pero al propio tiempo no es otra cosa que el absoluto espíritu universal, puesto que es uno... puede desaparecer, pero ello es un elemento en la cadena del proceso del espíritu del mundo y este espíritu universal no puede desaparecer. El espíritu del pueblo es, pues, el espíritu universal en una formación particular... en cuanto es real y subsiste su libertad como naturaleza, tiene en este aspecto natural el momento de la determinación geográfica y climática; existe en el tiempo... Tiene una historia dentro de sí.»

La dialéctica de Hegel fue base de corrientes ideológicas de muy distinta tendencia pero, sin duda, donde más resonancia tuvo fue en el campo marxista, ya que, en esa interpretación particular, se convirtió en el signo distintivo de su filosofía frente a la filosofía occidental.

Marx, en efecto, se mueve ideológicamente en la concepción dialéctica hegeliana. Esta afirmación, sobre todo en lo que respecta al joven Marx, ha sido puesta en duda por algunos críticos. Es cierto que, en algún libro de esa época, *Crítica de la filosofía del derecho público de Hegel*, le lanza duras invectivas por las ideas que expone respecto a la concepción del Estado, y su escrito *Crítica de la dialéctica y en general de la filosofía de Hegel* es una publicación póstuma.

Pero hay suficientes testimonios, explícitos e inequívocos, del propio Marx y de sus contemporáneos a este respecto.

En carta dirigida a Engels en 1867 dice que ha enviado un ejemplar de *El Capital* a la revista católica inglesa *Cronicle* presentando su libro como «el primer intento de aplicar el método dialéctico a la economía política».

Es un seguidor de la dialéctica hegeliana pero cambiándola de signo, pues piensa que queda suspendida entre abstracciones sin descender al mundo real de la naturaleza y de la historia más que con el pensamiento.

Su crítica y su elogio los resume así:

«La mistificación que en las manos de Hegel sufre la dialéctica, no impide, en modo alguno, que haya sido el primero en describir las formas generales del movimiento de forma comprensiva y consciente. En él la dialéctica está invertida. Hay que darle la vuelta para descubrir el núcleo racional dentro de la cáscara mística» (*El Capital*, postfacio, 2ª edición).

La expresión que designa la filosofía marxista como «materialismo dialéctico» no es de Marx sino de Engels. Es el mismo Engels quien, en un escrito fundamental para comprender el marxismo teórico, y publicado, ya con cierta perspectiva, varios años después de la muerte de Marx, *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana* (1888), resume así la posición de Marx respecto a Hegel: «No se contentó con poner aparte simplemente a Hegel; al

contrario, se unió a su aspecto revolucionario..., al método dialéctico. Pero en la forma en que Hegel lo presentaba era completamente inservible. Para Hegel la dialéctica es la autoelevación del concepto... Era ésta la inversión ideológica que debía eliminarse... Nosotros concebimos nuevamente los conceptos de nuestro cerebro de forma materialística, como reflejos de las cosas reales, en vez de concebir las cosas reales como reflejos de éste o aquel grado del concepto absoluto... Pero, de esta forma, la propia dialéctica de concepto no era otra cosa que el reflejo consciente del movimiento dialéctico del mundo real; y así la dialéctica hegeliana era enderazada o, para hablar más exactamente, mientra antes se mantenía sobre la cabeza ahora era obligada a mantenerse sobre los pies.»

Acaba así con esa imagen gráfica, tantas veces repetida, pero científicamente poco feliz por simplificadora.

Lenin, comentando el contenido y significado del epistolario entre Marx y Engels escribe:

«Si intentásemos determinar con una sola palabra el foco, por decirlo así, de toda su correspondencia, o sea, el tema central en que converge toda la red de ideas expuestas y discutidas, esa palabra sería *dialéctica*. Lo que interesa más que nada a Marx y a Engels es aplicar la dialéctica materialista a la reelaboración de toda la economía política desde sus cimientos, de la historia, de las ciencias naturales, de la filosofía, de la política y la táctica de la clase obrera, en esto es donde introducen lo más esencial y lo más nuevo.»

La dialéctica vino a convertirse en la filosofía oficial del marxismo. No puede decirse que la relación entre ambas consistiera en que la primera era una parte de la segunda.

«La dialéctica no constituye una parte de la filosofía marxista, sino su esencia y su alma. La dialéctica materialista impregna todo el contenido de la filosofía marxista, es el centro hacia el cual convergen todos sus problemas» (Kopnin, en *Lógica dialéctica*).

Tres grandes leyes dialécticas rigen los cambios:

Ley de la negación de la negación.
Ley del paso de la cantidad a la calidad.
Ley de la coincidencia de los opuestos.

Aunque, en una época, una «revisión» fundamental de la dialéctica podía suponer una «desviación», ha habido reformulaciones diversas en aspectos concretos que partían de los altos dirigentes ideológicos. Algunas de esas reformulaciones pueden observarse en diversas ediciones de la *Gran Enciclopedia Soviética* en artículos sobre «Materialismo dialéctico» y sobre la «ley de la unidad y el conflicto de contradicciones».

Lenin estudió detenidamente la obra de Hegel durante los años de exilio en Suiza y escribió sus reflexiones en los *Cuadernos filosóficos*. Da especial importancia al principio de contradicción. «En su significación correcta, la dialéctica es el estudio de la contradicción dentro de la esencia misma de las cosas.»

El libro de Stalin *Sobre el materialismo dialéctico y el materialismo histórico* es más bien una paráfrasis de las proposiciones de Engels en *Dialéctica de la naturaleza*. En su obra *El marxismo y las cuestiones de lingüística*, Stalin se separa, al estudiar los problemas del desarrollo de la lengua, de la ley dialéctica del salto cualitativo. En sus tesis principales sobre el marxismo suprime la ley de «la negación de la negación».

Deborin, entonces uno de los filósofos oficiales de la U.R.S.S., expuso sus plantemientos en 1921: «La dialéctica, tomada en su acepción general, es una ciencia cuyo objeto es la determinación de las leyes generales de movimiento y evolución que rigen, al mismo tiempo y de la misma manera, la naturaleza, el pensamiento y toda la historia humana. Estas leyes o formas son conceptos fundamentales sobre los que se basa todo el conocimiento científico. Por una parte, son formas del pensamiento, conceptos; pero además son formas de existencia real, principios objetivos. Por eso, la dialéctica es, al mismo tiempo, una lógica, puesto que está relacionada con el pensamiento, y una ciencia de la realidad, ya que estudia las relaciones reales que existen entre las cosas.»

Aunque Deborin fue condenado a muerte en 1939 por «idealismo menchevizante», sus planteamientos continuaron siendo durante mucho tiempo los fundamentos de la teoría general de las ciencias para los profesores de filosofía en todos los centros de enseñanza superior de la Unión Soviética.

Otro teórico del marxismo, Mao Tse-tung, en su obra *Sobre las contradicciones,* subrayará la misma idea de Lenin, sosteniendo que «el desarrollo de las cosas parte de su interior, de su propio movimiento interno y necesario, no reside en el exterior sino en sus contradicciones internas que provocan su movimiento y su desarrollo». Combate la teoría, que él considera metafísica, de las causas exteriores o de propulsión externa.

Mao Tse-tung polemizó con la escuela de Deborin porque ésta sostiene que la contradicción no aparece al comienzo de un proceso, sino solamente en cierta etapa de su desarrollo, y, por consiguiente, hasta esa etapa, el proceso no se desarrolla por causas internas sino externas. Mao objeta que Deborin regresa a la teoría metafísica de las causas externas y del mecanicismo.

Igualmente, Mao critica la concepción de los ideólogos soviéticos que, al analizar la Revolución Francesa, argumentan que sólo había diferencias en el Tercer Estado (formado por los obreros, los campesinos y la burguesía) y no contradicciones. Para él, se trata de diferencias en el carácter de las contradicciones y no la cuestión de si existen o no existen las contradicciones. La contradicción es universal, absoluta, existe en todos los procesos de desarrollo de las cosas y penetra en todos los procesos desde el comienzo hasta el fin.

Según Lukács, en *Historia y conciencia de clase,* la dialéctica marxista puede ser únicamente un método

para el análisis de la sociedad. Engels cometió un error cuando, siguiendo a Hegel, extendió los métodos dialécticos a la investigación de la naturaleza. Precisamente, la naturaleza carece de algunas de las características esenciales de la dialéctica: la interacción de sujeto y objeto, la unidad de teoría y praxis. Según Lukács, se podrían elaborar distintos tipos de dialéctica, de los que deben tomarse en consideración, en especial, dos: la «dialéctica totalmente objetiva de la naturaleza» y la «dialéctica histórica».

Finalmente, baste apuntar tan sólo las discusiones, en países comunistas, sobre método dialéctico y lógica dialéctica y, entre otras reformulaciones, las de Adorno en su *Dialéctica negativa* o de Jean Paul Sartre en *Dialéctica trascendental.*

Como hemos señalado, dialéctica es un término que, sobre todo desde Hegel, ha penetrado ampliamente en nuestra cultura y, al margen de una significación técnica o restringida, se utiliza ya con carácter teórico general.

Refiriéndose a los varios significados y acepciones que este término ha tenido en las diversas épocas de la historia del pensamiento, un historiador de la filosofía, Abbagnano, observa: «El significado que actualmente está más difundido en filosofía, y al que se hacen más frecuentes referencias en el lenguaje común ("Dialéctica de la historia", "Dialéctica de la vida política", "Dialéctica espiritual", "Dialéctica de los partidos", etc.), es al mismo tiempo el significado

más desacreditado por haber sido usado como una especie de fórmula mágica que puede justificar todo lo acaecido en el pasado o lo que se cree, o se espera, que acaezca en el futuro. Si en el futuro la palabra dialéctica ha de tener una significación científicamente provechosa, no será ciertamente este significado el que ofrezca las reglas para esa utilización.»

Volvamos a Schopenhauer. Frente a otras concepciones de la dialéctica, él se concentró en la dialéctica erística, *El arte de tener razón.* Es un estudio en profundidad de la naturaleza humana, de un aspecto de la naturaleza humana: los mecanismos, sobre todo del entendimiento, para convencer y triunfar en una discusión. Naturalmente, y así lo señala repetidamente el filósofo, no se trata tan sólo de algo parcial como los puros mecanismos intelectuales, lo cual supondría una visión limitada. A ello hace referencia expresa en la estratagema 35, «la cual, si puede utilizarse, hace superfluas a todas las demás».

En el vasto territorio de la psique humana, esa *terra ignota* por donde, entre luminosidades y sombras, nos adentramos, surge la complejidad e interacción de muy diversas fuerzas, de las que somos más o menos conscientes, y que, para convencer y mover a los humanos, vigorosamente se mutuoinfluyen y contrarrestan.

«Nada tan penoso como ver a alguien que discute con otro basándose en razones y explicaciones y pone todo su empeño en convencerle, creyendo que

únicamente tiene que dirigirse a su inteligencia: y al fin descubre que su interlocutor NO QUIERE entender; que tenía que dirigirse también a su VOLUNTAD, la cual cierra sus puertas a la verdad y planta, de propósito, toda clase de malentendidos, ardides y sofismas, atrincherándose detrás de la inteligencia y de las supuestas limitaciones de ésta. No tendrá el menor éxito: RAZONES Y PRUEBAS CONTRA LA VOLUNTAD son como si un fantasma de sombra golpease una roca»*.

* *El mundo como voluntad y representación*, vol. I, capítulo XIX.

CRONOLOGÍA

1788. 22 de febrero. Nace Arthur Schopenhauer en la ciudad libre de Danzig, entonces bajo la tutela de Polonia. El primero de dos hijos (su hermana, Adela, nació nueve años más tarde) de Enrique Floris y de Johanna Trosiener. Su padre, un rico negociante, influyente en su ciudad. Su madre, hija de un consejero de la ciudad, se interesaba por los temas culturales.

1793. La ciudad de Danzig es anexionada a Prusia y la familia se traslada a Hamburgo. A los nueve años, su padre lo envía a Francia, a la casa de un amigo que tenía un hijo de la misma edad de Arthur. Muestra gran capacidad para los idiomas. Aprendió el francés con tanta perfección que casi olvida el alemán.

1803. Largo viaje con sus padres por varios países de Europa: Inglaterra (en Wimbledon asiste varios meses a una escuela para aprender el inglés), Holanda, Francia, Suiza.

«Aprendí a observar y conocer directamente las cosas, no contentarme con referencias o palabras. Las cosas mismas, no sonido de palabras.»

1805. Muerte de su padre en circunstancias no aclaradas. Pudo ser un accidente o suicidio.

1806. La madre se traslada a Weimar. Abre un salón literario, apreciado en el ambiente cultural de la ciudad. Goethe es uno de sus contertulios. Más tarde, Arthur escribiría, resultado de sus conversaciones y discusiones con Goethe, un tratado, *De la visión y los colores*. La madre, en esta ciudad, escribió y publicó con éxito varias novelas.

1813. Tras estudios en las Universidades de Gotinga (donde inicialmente se matriculó en la facultad de medicina) y Berlín, título de doctor por la Universidad de Jena. Publica su tesis doctoral que tiene por título: *De la cuádruple raiz del principio de razón suficiente*.

1818. Publica su obra más ambiciosa *El mundo como voluntad y representación*, que no tuvo eco entre los lectores.

1820. Tras una estancia en Italia, inicia en la Universidad de Berlín —sin éxito— una carrera como profesor.

1822. Segunda estancia en Italia. A su regreso a Alemania, una grave enfermedad lo retiene en un sanatorio en Badgastein y después en Dresden. Una vez recuperada la salud retorna a Berlín.

1831. Una epidemia de cólera asola Berlín, y abandona la ciudad para instalarse temporalmene en Frankfurt y después en Mannheim. Durante su estancia en esta ciudad tradujo *El oráculo manual y arte de la prudencia*, de Baltasar Gracián.

1833. Retorna a Frankfurt, donde fija definitivamente su residencia. En años sucesivos publica, entre otras obras, *Sobre la voluntad en la naturaleza* (Unamuno traduciría esta obra), *Los dos problemas fundamentales de la Ética* e igualmente una nueva

edición de ***El mundo como voluntad y representación***, con suplementos de gran extensión casi equivalente a la de la primera edición.

1851. ***Parerga y Paralipomena***, colección de muy diversos temas sobre literatura, música, aforismos sobre «El arte del buen vivir», etc., en excelente estilo literario. Es el libro que, en su vida, tuvo más éxito entre los lectores y más fama le dio.

1858. La Real Academia de Ciencias de Berlín propone a Schopenhauer el título de miembro, que éste rechaza.

1860. 21 de septiembre. Muere en Frankfurt, a los 72 años, tras una breve enfermedad.